Raúl Diez Canseco Terry

El arte de Emprender

"El arte de emprender"
Quinta edición, Lima, abril 2014
Fondo Editorial Universidad San Ignacio de Loyola
Av. La Fontana 750, La Molina
Teléfono: 3171000, anexo 3705
Autor: Raúl Diez Canseco Terry

Hecho el Depósito Legal en la Biblioteca
Nacional del Perú N° 2013-03441

"El emprendimiento es una filosofía de vida, un estilo de existencia, un código de conducta que, en la búsqueda de hacer realidad un ideal, objetivo o sueño, combina racionalidad y emocionalidad como en todo arte. La razón para minimizar el riesgo cuando se acomete con resolución un proyecto y la pasión para hacer posible lo que para otros sería imposible".

Agradecimiento

Gracias a mis seres queridos por ofrecerme su cariño, entendimiento y comprensión y a todas las personas que creyeron en mí y me apoyaron, ofreciendo lo mejor de sí para ayudarme a fraguar una trayectoria pública y una experiencia empresarial contribuyendo, así, a forjar un *know-how* para crear empresas exitosas e implementar un modelo de negocios aplicable a un cambio de época y de tránsito de la era industrial a la era digital.

Igualmente, mi gratitud eterna a decenas de miles de jóvenes que entre 1998 y 2010 participaron como miembros, promotores o proyectistas del exitoso programa nacional *Creer para Crear*, el mismo que, impulsado por la Universidad San Ignacio de Loyola, promueve la cultura emprendedora y desarrolla programas de educación ejecutiva, desencadenando fuerzas virtuosas para emprender y generar iniciativas empresariales. El mencionado programa facilitó gestar en los primeros doce años de febril conducción, decenas de empresas juveniles y miles de emprendedores que cambiaron su manera de ver el futuro y comprendieron, cabalmente, que nadie hará por ellos lo que ellos no están dispuestos a hacer por sí mismos.

Gracias a todos desde el fondo de mi corazón.



Año 1979: en Louisville, capital de Kentucky, Estados Unidos, con el Coronel Harland Sanders, creador de la franquicia Kentucky Fried Chicken.

Contenidos

Prefacio

Robert Kiyosaki
Autor del best seller mundial *Padre rico, Padre pobre*.

Con frecuencia me preguntan:

"¿Cualquiera puede convertirse en emprendedor?"

Mi respuesta es:

"Sí. El jovencito que va de casa en casa en mi vecindario cortando el césped, técnicamente es un emprendedor".

Luego digo:

"Ser un gran emprendedor es otra historia, solo unos pocos pasan de ser pequeños emprendedores a ser grandes emprendedores."

Raúl Diez Canseco Terry es uno de los muy pocos que se convirtió en un gran emprendedor.



Hace unos años, fui invitado a Lima, Perú, para dar una conferencia sobre la economía mundial. Había escuchado que Raúl era un empresario exitoso, que había llevado al Perú la franquicia de Kentucky Fried Chicken, entre otras cosas.

Sin embargo, el éxito y la rentabilidad por sí solos, no son indicadores de grandeza. Fue cuando visité la Universidad San Ignacio de Loyola que vi su grandeza. Al pasear por sus instalaciones, empezando por el "nido" hasta el campus de la Universidad, tanto en Lima como en Cusco, me di cuenta de la presencia de un gran hombre, un gigante con un gran corazón, comprometido con un propósito que va mucho más allá del dinero y el éxito en los negocios.

Yo pondría a Raúl al mismo nivel de Steve Jobs o Thomas Edison, empresarios estadounidenses que alcanzaron la grandeza como resultado de una vocación más elevada.

Es un honor y un privilegio escribir el prefacio de este libro *El Arte de Emprender*, un libro con una sabiduría que viene del corazón, en un contexto en el que la sabiduría y el corazón son tan necesarios, no solo en Perú, sino en todo el mundo.

He aprendido mucho leyendo el libro de Raúl y he empezado a aplicar su sabiduría a mi negocio.

Estoy seguro de que, como yo, usted encontrará este libro invaluable, digno de un emprendedor.

Prólogo

Dr. Carlos Magariños
Director general de la Organización de Naciones Unidas para el Desarrollo Industrial, de 1997 a 2005.

¿Por qué la economía de mercado genera tan pocos empresarios? ¿Por qué el capitalismo genera tan pocos capitalistas? Estas preguntas representan, tal vez, la crítica histórica más sensible a la organización de la economía basada en las reglas del mercado, tanto por parte de los economistas que abogan por una mayor intervención del Estado como de aquellos que pregonan sus bondades y defienden sus ventajas.

No se trata de una controversia nueva o reciente. Hace exactamente un siglo Joseph Schumpeter, uno de los más brillantes y prolíficos economistas del siglo XX, inició el debate sobre este tema al publicar su "Teoría del Desarrollo Económico".

Allí planteaba el rol decisivo de eso que llamó el "espíritu emprendedor" o "espíritu empresarial" *(Unternehmergeis)* en la creación de riqueza y desarrollo de la economía.



Introduciendo innovaciones técnicas, administrativas y financieras, los "empresarios" serían responsables del progreso económico a través de lo que él llamó un proceso de "destrucción creativa" *(schöpferischen Zerstörung)* del orden existente, facilitando la emergencia de nuevos productos, mercados y oportunidades de negocios y transformando, de esa manera, la función de producción.

En mi opinión, aun reconociendo el rol central de los empresarios y del espíritu emprendedor –y más allá de algunos respetables trabajos individuales–, la academia no ha dedicado suficientes esfuerzos a examinar los factores socioculturales que influyen en la formación y el desarrollo del emprendimiento.

Desde mi punto de vista, tal vez la mejor aproximación que puede encontrarse sobre este tema se encuentre en los trabajos de Alexander Gerschenkron (1962) relativos al rol de las capacidades tecnológicas de una economía y sus sistemas domésticos de conocimiento, así como en el trabajo pionero de Irma Adelman y Cynthia Morris (1960) –continuado luego por Jonathan Temple y Paul Johnson (1998)– sobre las capacidades sociales.

Esta escasa atención de la academia no logra disimular, sin embargo, el papel crítico de los empresarios en el desarrollo económico. Dicho rol se ha vuelto incluso más relevante con la introducción de nuevas tecnologías y me animo a pronosticar que será todavía más importante en la economía del siglo XXI.

Creo que el rol de los empresarios y el espíritu emprendedor explica gran parte del liderazgo de la economía americana en el último siglo así como el

surgimiento de las nuevas empresas multinacionales en las economías emergentes de India, China, Corea, Sudáfrica o Brasil en la última década.

¿Cómo vamos a crear el empleo que necesitamos para una población de unos 8.500 millones de personas en los próximos 20 años si no es a través de la destrucción creadora de nuevas empresas, nuevos productos y mercados y nuevos métodos de producción?

No será, seguramente, a través de los sistemas de producción y empleo que predominaron en el siglo XX. Ya están exhaustos y sus sectores emblemáticos (como el automotriz, electrónico, siderúrgico o petroquímico) se ven obligados a reducir el empleo para mantener su capacidad competitiva. Y, aunque todavía mostraran dinamismo, es poco probable que esos sistemas de producción nos permitan atender los desafíos que nos plantea la dinámica demográfica del siglo XXI.

A fines de 2011 el mundo alcanzó la marca de población de 7.000 millones de personas. Por primera vez, casi un séptimo de la población mundial tiene más de 60 años. Este hecho, en sí mismo novedoso, se ve potenciado porque esas personas pueden vivir una vida plena y saludable gracias a los avances de la medicina y a que disponen de fondos para pagar sus tratamientos. Muchos de ellos quieren y pueden seguir trabajando. En las próximas décadas este grupo alcanzará los 2.000 millones de personas.

Nuestro planeta, sin embargo, no es ni será un mundo de personas mayores. Hoy en día el 43% de la población mundial son jóvenes menores de 25 años y en algunos países ese porcentaje llega al 60%. La participación de los jóvenes en la población también irá aumentando de manera paulatina durante los próximos años.

Además, la población mundial continuará migrando a las ciudades. La población de las zonas rurales disminuirá todavía más desde casi el 50% actual hasta menos de un tercio.

¿Cómo lograremos satisfacer las aspiraciones de una pirámide demográfica cada vez más compleja que tiene, al mismo tiempo, una población más longeva (y edades más altas de retiro o jubilación) y más jóvenes incorporándose a la fuerza laboral, todos ellos migrando a las ciudades?

La clave radica en la nueva economía del siglo XXI, una economía dominada por nuevos sectores emblemáticos (como la informática y las telecomunicaciones, la biotecnología, las energías renovables y la nanotecnología) que opera bajo nuevas reglas (con más cooperación que competencia y más interdependencia que autosuficiencia) mientras emergen nuevas instituciones (las redes en adición a los mercados) y nuevos agentes económicos (como el "prosumidor" o las cadenas de valor y las redes de producción global).

Se trata de una economía más compleja y sofisticada donde surgen nuevos sistemas de trabajo (del tipo "crowdsourcing" provisto por empresas como Mechanical Turk o el "crowdfunding" de la plataforma Prosper) en los que miles de personas de decenas de países distintos se relacionan entre sí para cumplir una labor o prestarse dinero.

Esa nueva economía necesita, todavía más que la economía de Schumpeter, del "espíritu emprendedor", de miles de nuevos y jóvenes empresarios que introduzcan esas innovaciones en sus países para desatar el proceso de "destrucción creativa" que

permita generar más riqueza y prosperidad, y transformar la función de producción, llevando ese espíritu Emprendedor al ámbito de la política y el de la acción solidaria

Por todo esto, estoy convencido de que esta obra de Raúl Diez Canseco Terry es de una importancia extraordinaria, y para mí es un gran honor presentarla.

En primer lugar, porque considero que es una contribución indispensable y oportuna que llena un cierto vacío en materia del estudio y el análisis sobre la formación del "espíritu emprendedor" y el surgimiento de los emprendedores. Está escrita con humildad y valentía, resumiendo en primera persona los enormes desafíos que ha de enfrentar un emprendedor en las economías emergentes.

El autor relata su experiencia en una etapa singular de la economía internacional. Una etapa exigente y compleja en la que le tocó vivir la irrupción de nuevas tecnologías, la rigidez del sistema financiero, los cambios de regulaciones, la interrupción del régimen político y las amenazas del terrorismo.

Aunque los desafíos que enfrentarán los emprendedores del futuro serán diferentes en su naturaleza, los lectores encontrarán enseñanzas para todos los tiempos y claves aplicables a situaciones similares que tendrán un efecto positivo en sus potenciales emprendimientos.

En segundo lugar, porque esta obra está escrita por un emprendedor excepcional que ha dedicado su vida a formar emprendedores, desarrollando para ello un método de enseñanza especialmente adaptado a ese propósito. Sintetiza una labor de más de cuatro

décadas formando emprendedores, compartiendo conocimiento con generosidad y visión de patria.

Raúl es un hombre que ha sabido llevar el "espíritu emprendedor" más allá de la economía aplicando los mismos principios del "entrepreneurship" a la actividad solidaria para el desarrollo social y a la acción del hombre de Estado, dos ámbitos en los que seguramente necesitaremos muchos más emprendedores en el futuro.

Casi una década de trabajo en las Naciones Unidas me convencieron que en el futuro próximo los países enfrentarán una competencia de mentalidades, una competencia de formas de pensar los problemas y resolverlos. Creo que en esa competencia prevalecerán las mentes abiertas y modernas que encuentren soluciones originales a los problemas, considerando las características culturales y socioeconómicas de su entorno.

En ese sentido, creo que la experiencia de Raúl Diez Canseco Terry es particularmente valiosa y enriquecedora. No es habitual encontrar personas -y a mí no me ha ocurrido con frecuencia, a pesar de haber recorrido el mundo varias veces– que hayan tenido la oportunidad de combinar un rol destacado y reconocido en el mundo empresarial, con una activa participación solidaria en el plano de la cooperación y una exitosa participación en la vida política de su país.

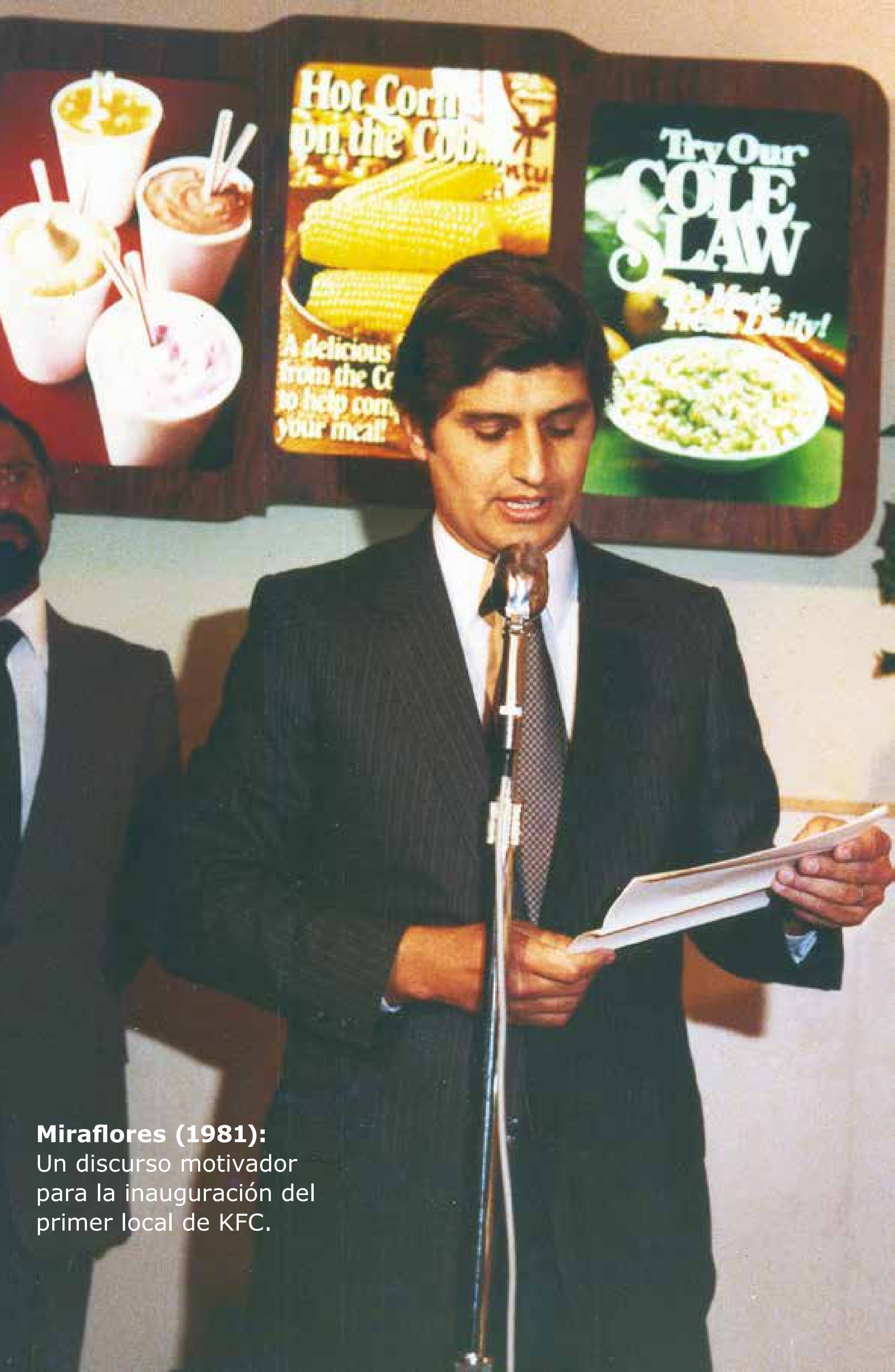
En tercer lugar, encuentro esta publicación sumamente oportuna, coincidente con la emergencia de una nueva geoeconomía en el siglo XXI que demanda una cultura empresarial dinámica y abierta, capaz de desafiar las conductas convencionales para desarrollar nuevos modelos de negocios.

No dudo de que los próximos años alumbrarán una revolución en la producción de alimentos y energía así como el desarrollo de nuevos modelos de organización Empresarial y nuevos sistemas de creación del empleo.

Solo mentes lúcidas dispuestas a trascender la seguridad de los arreglos convencionales podrán contribuir a la destrucción creativa que las economías domésticas requerirán para participar con éxito de la globalización.

Esa es, precisamente, la contribución de Raúl Diez Canseco Terry a lo largo de su carrera. Y por eso celebro que haya volcado su experiencia en esta obra indispensable.

Estas razones me llevan a concluir este prólogo con el deseo de que este magnífico libro, trascendente y excepcional, alimente las energías creadoras de una nueva generación de empresarios modernos e innovadores, capaces de transformar las economías de nuestros países generando prosperidad y progreso para toda la gente. Latinoamérica necesita el ejemplo vital de emprendedores que crean en la región y en su futuro. Este libro es una muestra de lo mucho que juntos podemos construir.



Miraflores (1981):
Un discurso motivador
para la inauguración del
primer local de KFC.

Introducción

Recuerdo, como si fuera ayer, el momento en que se gestó un proyecto educativo por el que nadie apostaba ni creía, ni daba un centavo. Y, sin embargo, mientras mis amigos se preparaban para disfrutar a todo dar del clima estival, del mar y la playa, tomé la determinación, junto con otros dos compañeros, de crear una academia para preparar a los jóvenes que buscaban un puesto en el pregrado de la universidad donde estudiaba.

Lo hice para ayudar a mi familia que se encontraba en dificultades económicas por la pérdida del trabajo de mi padre. Así nació la Academia Preuniversitaria San Ignacio de Loyola. Transcurría el último trimestre de 1968 y el Perú había caído bajo la férula de un régimen militar que derrocó al gobierno democrático encabezado por el presidente Fernando Belaunde Terry.

El año 2013, celebramos el 45 aniversario de aquella fecha memorable en que pusimos los cimientos y comenzamos a edificar lo que hoy es la Corporación Educativa San Ignacio de Loyola, que agrupa a diversas instituciones vinculadas al sector educativo, desde el nivel básico, técnico y superior, hasta una escuela de posgrado.

Menciono este aniversario institucional como un hito en el largo, laborioso y apasionante camino recorrido. Un camino que nos permite inspirarnos para observar el futuro con visión, audacia y esperanza.

Igualmente, me gustaría que cada aniversario de USIL nos ayudara a tener más seguridad y confianza en un destino unido al espíritu emprendedor. Este espíritu de superación, no obstante los vaivenes financieros

y la inestabilidad económica global, sigue y seguirá impulsando aún más el avance de la ciencia, la tecnología y la economía del conocimiento.

¿Por qué aludo a este episodio muy personal e institucional? Porque intento demostrar a los jóvenes con hechos tangibles que es posible empinarse desde cero, hacer realidad nuestros sueños y proyectos y abrazar el triunfo, alcanzar la meta anhelada. No tenía capital financiero cuando comencé; sin embargo, como contraparte, tenía muchas ganas y sobre todo fe en mí mismo y en mis sueños.

Estaba convencido de que triunfaríamos, pero no imaginaba hasta dónde y cómo ampliaríamos nuestro emprendimiento inicial.

Estas reflexiones se orientan al emprendedor peruano, especialmente a los más jóvenes, a quienes me dirijo con todo cariño. De alguna manera, todos somos emprendedores porque en nuestras vidas emprendemos algo: una inquietud profesional, una iniciativa social, una aventura, etcétera. Pero, sin duda, son los jóvenes los llamados a arriesgar más porque simplemente está en juego su futuro. Un futuro que puede ser decisivo para el país. Y el Perú es una tierra de emprendedores. Eso es lo mejor de este país.

Mi propuesta, que pasa por la educación y la cultura emprendedora, hace un llamado al emprendedor empresario y al emprendedor social. Si nosotros lo hicimos, ¿por qué no podrían hacerlo otros cientos de miles de personas de cualquier punto del país o del mundo, imbuidas de conocimientos, experiencia y de un inquebrantable deseo de superación?

Inténtalo desde hoy, joven emprendedor, sabiendo qué quieres hacer y hacia dónde vas. El primer paso

siempre cuesta, según el proverbio chino; pero el que sabe dónde está el norte, conoce la senda que debe seguir. Lo contrario es recorrer un sendero errado, el de los indecisos.

Después de todo, el emprendimiento es fruto de una decisión íntima, basada en las virtudes del emprendedor, factores que impulsan decisiones de riesgo que siempre conllevan una estrategia. Para emprender, tenemos que tener una estrategia.

Todo ello implica un sueño, una visión, un proyecto de vida y, al mismo tiempo, un plan de vuelo, una hoja de ruta que permita arribar al destino programado.

Por muchos años impulsamos la educación emprendedora como el soporte educativo para los tiempos de cambios que vive el mundo. Se trata de un modelo educativo promotor de una cultura emprendedora que inculca, desde el nivel inicial hasta los niveles de posgrado, la importancia de la generación del autoempleo y del vuelo propio para la consolidación de una sociedad de progreso, crecimiento armónico y desarrollo sostenido.

Ahora, tras larga ejecutoria académico-empresarial, estoy convencido de que la cultura emprendedora es, decididamente, la palanca que mueve y moverá al mundo y el ser empresario la mejor respuesta para crear riqueza y gestarla en beneficio de las personas.

De allí mi compromiso social y ético con la mejora constante del sistema educativo a través del emprendimiento. Se trata de un concepto que fusiona y desarrolla de manera proactiva la ciencia con la emoción, la personalidad y la cultura a la hora de acometer un proyecto de negocios o una iniciativa social.

Tal vez esta convicción, puesta en práctica en tiempos buenos y malos, ha sido determinante para que en el año 2000 se me conceda el Premio a la Excelencia en Empresariado Social otorgado por la Unidad de Micro Empresa del Banco Interamericano de Desarrollo (BID). Y, diez años más tarde, en Bombay (India), el 19 de septiembre de 2010, se reconozca al emprendimiento peruano, cuando recibí Premio Mundial de la Global Awards de la Priyadarshni Academy.

En aquella fecha no pude dejar de impresionarme por la solemnidad del evento en que se me concedió el mencionado premio, considerado el Nobel indio por el mundo oriental; y, al mismo tiempo, me emocioné cuando escuché el nombre del Perú, el país de los Incas, ante la ovación de cerca de mil personas, entre las que destacaban líderes sociales y personalidades del campo empresarial y político de la India.

El mensaje siempre es uno: insistamos en la educación emprendedora para forjar empresarios que cambien el mapa productivo de un país y, al mismo tiempo, formen ciudadanos globales, solidarios y comprometidos con el progreso de su sociedad y nación. Tomando nota de este enfoque, déjenme contarles por qué acepté, no de buen talante, la sugerencia de mis editores para relatar, a modo de autobiografía, algunas pinceladas de mi larga trayectoria como emprendedor y gestor de negocios desde los 20 años de edad.

En tal sentido, es valiosa la información que detalla la forma en que logramos “importar” una de las franquicias más famosas e importantes de Estados Unidos y del mundo: la de Kentucky Fried Chicken, conocida ahora simplemente como “KFC”. De la misma forma, creo que es de interés para el lector tomar nota sobre lo mucho que se puede hacer cuando se tiene

responsabilidades públicas para innovar y transformar un Estado jurásico en un Estado emprendedor.

El mensaje que quiero transmitir en los capítulos de este libro, más allá de la revisión de algunos pasajes de mi experiencia empresarial, es que la convicción y la pasión que uno le pone a un proyecto y la energía creativa que emerge de esa fuerza motora que es el espíritu emprendedor, son factores de capital importancia para el logro de todo lo que nos proponemos. Naturalmente, también entran a tallar otras características como la inspiración que brota súbitamente, el instinto innato, la mirada diferente, la audacia y mucho más. Todo ello completa el circuito virtuoso del arte de emprender.

En lo personal, queridos amigos, debo confesarles dos temas: lo primero es que no tengo ningún propósito pedagógico o académico; lo segundo es que he tenido la suerte de conocer a miles de personas, gente de toda generación, género, condición y estación. Con todo, me he sentido más feliz y a gusto con aquellas personas de "breves y simples anales", según el decir del poeta inglés Thomas Gray. Soy un convencido de la importancia de los afectos humanos. Sin duda, este clima de amistad en el trabajo y en el emprendimiento me ha favorecido ampliamente en más de cuatro décadas de experiencia empresarial. Las personas que trabajan a mi lado son mis amigos, mi familia.

Expreso, por ello, mi gratitud eterna a todos. De la misma manera, a los colaboradores que me han ayudado a hacer posible esta nueva propuesta editorial. Y a ti, joven emprendedor, porque este libro se escribió pensando en ti, en tus sueños y en el futuro que tienes que construir por el bien del Perú.

Raúl Diez Canseco Terry
Abril de 2014



Con mis padres don Raúl Diez Canseco Magill y doña Eva Terry Montes de Peralta.

Capítulo I
Raíces

"¿Los emprendedores nacen o se hacen?", se interrogan numerosas personas buscando respuestas, sobre todo jóvenes de la generación que han crecido de la mano con la tecnología digital, los móviles y las comunicaciones veloces y globales. En respuesta a sus inquietudes he sostenido, de manera reiterada, en foros universitarios y gremios empresariales, que los emprendedores nacen y que también se hacen. En el primer caso son hacedores por oportunidad y en el segundo por necesidad.

¿Y el espíritu emprendedor se hereda? Esta es otra de las preguntas recurrentes que suelen formularme . Y la respuesta es que no, salvo casos excepcionales. Así como el talento no se delega, tampoco se hereda lo demás. Desde luego, existe el refrán "de tal palo tal astilla" y es real en muchos ámbitos de la vida humana. Con todo, uno es dueño de su vida y con la ayuda de Dios tiene que construir su propia historia.

Con todo, en mi caso, confieso poseer fichas genealógicas que pueden, de alguna manera, explicar la impronta emprendedora que me ha impulsado a incursionar, desde muy joven, en diversas áreas como los negocios, la política y el voluntariado solidario. En todo emprendimiento se asumen riesgos; y, sin embargo, siempre traté de mantener a flote la fortaleza necesaria para presentar lucha y salir adelante.

Mi árbol genealógico comienza en el siglo XVII –alrededor de 1645- cuando uno de mis parientes más lejanos, por el vínculo sanguíneo materno, don Domingo Tyrri

(hoy, españolizado, se escribe Terry), fue despojado de un título honorífico en Irlanda, por no renunciar a sus convicciones católicas. Como consecuencia de esa férrea posición, sufriría adversidades y sus herederos tuvieron que emigrar de Irlanda, recalando en la España de comienzos del siglo XVIII.

Después, fue don Francisco Antonio Terry, quien, a mediados del siglo XVIII, llegó al Perú para establecerse en él definitivamente, luego de superar el acoso de quienes le negaron, en principio, el derecho de considerarse súbdito de España, por haber nacido circunstancialmente en Italia (1725).

A él le sucedieron, don José Antonio Terry y Álvarez Campana, luego Pedro Terry de Salazar. Después Teodorico Terry y, finalmente, Pedro Terry García, mi abuelo materno.

Teodorico Terry fue un exitoso agricultor del valle de Nepeña, en el departamento de Ancash, 400 kilómetros al norte de Lima, Perú. Como consecuencia de la guerra con Chile, Teodorico perdió todos sus fundos y propiedades. Sin embargo, con el escaso peculio que le quedó, organizó el batallón “Cazadores de Nepeña” y, con este, enfrentó, en varias oportunidades, a los comandos del ejército invasor. Fue nombrado teniente coronel, y llegó a constituirse en el segundo jefe del Batallón No.1 de la Guardia Civil.

Después, se unió al general Andrés Avelino Cáceres para luchar contra el Tratado de Ancón y, como político, accedió al Congreso de la República del Perú en dos oportunidades, formando parte de aquella minoría que se opuso tenazmente al tristemente célebre Contrato Grace. Por esta posición fue acusado de rebelión

y encarcelado. Una vez que recuperó su libertad, desempeñó diversos cargos públicos y rechazó, en diferentes oportunidades, su acceso al Congreso.

Después de la Guerra con Chile, a comienzos de la década de los ochenta del siglo XIX, mi tío bisabuelo José Benigno Samanez Ocampo, preocupado por la inminente anexión de la provincia peruana de Iquitos al Brasil, lideró una expedición, integrada, entre otros, por David Samanez Ocampo y los hermanos José Abel y Adriel Montes Sobrino y Piérola, quienes se vieron obligados a realizar un largo viaje, a pie y en canoa, para contribuir a que no se consumara tal hecho.

Por otro lado, mi bisabuelo, por línea materna, José Abel Montes Sobrino y Piérola, en su condición de ministro de Estado en el Gobierno del presidente Guillermo Billinghurst Angulo, decretó la "jornada de las ocho horas de trabajo", idea precursora en toda América por su compromiso con la sociedad.

Cabe destacar también a mi tío bisabuelo, David Samanez Ocampo Sobrino y Piérola, una figura que prestigió la época y que fue llamado para presidir la Junta de Gobierno que administrara el país entre marzo y diciembre de 1931.

A ellos, se suman los tíos Jorge y José Terry Montes, ambos con amplia trayectoria democrática. José Terry, quien fuera director general de Gobierno en el primer mandato del Presidente Belaunde (1963-1968), sufrió acoso político, persecución y destierro durante la dictadura militar que gobernó el Perú en los años 70 del siglo XX. Su pecado: defender la libertad y la democracia.

Por el vínculo sanguíneo paterno, son los hermanos y generales Diez Canseco Corbacho (Pedro, Manuel y Francisco), mis más notorios antecesores. Hombres de fuerte personalidad, solvencia y de extraordinaria lealtad, harían de la carrera militar la actividad de toda su vida. Eran muy parecidos, de facciones duras y mirada penetrante. Desde el primer momento daban impresión de seriedad y circunspección e inspiraban respeto. Sin embargo, en el trato íntimo exteriorizaban sinceridad, cordialidad y afabilidad.

Cuando les tocó actuar, las luchas por la independencia habían terminado y el Perú era un país libre que se debatía en las primeras turbulencias de su formación. En esos tiempos, supieron colocarse a la altura de las circunstancias anteponiendo, por sobre todas las cosas, el interés nacional. El general Pedro Diez Canseco fue cuñado de Ramón Castilla y segundo vicepresidente de la República y, como tal, desempeñó, hasta en tres oportunidades, el mando supremo: 1863, 1865 y 1868.

Teniendo en cuenta los bienes heredados de sus padres, los hermanos Diez Canseco murieron mucho más pobres de lo que podía esperarse.

Carlos Diez Canseco de la Romaña, mi abuelo, nació en Arequipa, el 24 de septiembre de 1880. Sus padres fueron Manuel Francisco Diez Canseco y María Josefa de la Romaña. Fue subprefecto de las provincias de Cutervo, Jaén, Huari y Dos de Mayo y, posteriormente, prefecto de los departamentos de Huancavelica y Huánuco. Fue detenido y desterrado en diversas oportunidades por sus actividades políticas.

Este es, a grandes rasgos, el árbol genealógico personal, que comprende también el enlace matrimonial de mis

padres Raúl Diez Canseco Magill (hijo de Carlos Diez Canseco de la Romaña) y Eva Terry Montes (hija de Pedro Terry García).

Como se podrá advertir, los Diez Canseco y los Terry ocuparon siempre un lugar destacado en el quehacer nacional y, por cierto, la política no estuvo ausente en las vicisitudes de la vida familiar. Tal estela atravesó lustros y decenios y llegó hasta mi propia vida. Crecí rodeado de estas historias.

Así, cuando trabajaba intensamente como catequista apoyando la labor social de la Iglesia en la periferia del distrito de Chaclacayo, la figura de Fernando Belaunde Terry apareció de manera rutilante en la escena nacional. Transcurría el año 1956 y era muy niño para comprender cabalmente lo que ocurría en el entorno familiar. Sin embargo, viajaba con frecuencia en la parte posterior de la motocicleta de mi madre –su prima hermana por línea materna- entregando volantes y pegando afiches. Todo en apoyo de la candidatura a la presidencia del "tío Belaunde".

El tranquilo y siempre soleado Chaclacayo, donde vivía, fue testigo de esa primera "experiencia" política. Posteriormente, serían los corrillos y patios del Colegio Maristas, en San Isidro, escenarios de conversaciones y polémicas infantiles –muchas de las cuales eran dirimidas a puñetazo limpio- en las que el centro del debate era el "tío Belaunde".

Testigo de excepción de aquella época fue el ahora destacado científico social y maestro universitario de la Universidad Nacional Mayor de San Marcos, Dr. Francisco Miró Quesada Rada, quien desde aquellos tiempos se convirtió en mi dilecto compañero de

estudios, buen amigo y correligionario. Con diferencia de matices y percepciones propias, compartimos siempre afinidades doctrinarias.

A través de los años, entre dictaduras militares y gobiernos democráticos, surgirían diversas manifestaciones populares, en las que siempre asomaba mi inquietud por intervenir y participar. La política la llevaba en la sangre.

Todo ello me condujo, definitivamente, a enlazarme en la política durante las campañas electorales de los años 1962 y 1963. En ellas, siendo aún adolescente, participé activamente y con convicción plena, distribuyendo volantes, pegando afiches y hablando siempre a favor de mi tío Fernando Belaunde. Él triunfó y llegó por primera vez a Palacio de Gobierno el 28 de julio de 1963, iniciando una serie de reformas que calaron hondamente en las clases medias y en los más pobres.

A partir de esa etapa, aunque con perfil bajo y todavía muy lejos del entorno palaciego, no habría evento importante organizado por Acción Popular, el partido que fundara el tío Belaunde, al que yo dejara de asistir. Todo se interrumpió en 1968, cuando se produjo el golpe de Estado protagonizado por el general del Ejército Juan Velasco Alvarado, quien deportó al presidente Belaunde al destierro.

La larga etapa de dictadura militar culminaría doce años después, cuando el Gobierno presidido por el general Francisco Morales Bermúdez, realizó elecciones generales en 1980. El pueblo decidió que, nuevamente, el "tío Belaunde", regresase a Palacio de Gobierno.

Nada mejor que una nota de un prestigioso observador, hoy periodista y director del diario decano del Perú *El Comercio*, el doctor Francisco Miró Quesada Rada, quien difundió en el suplemento dominical del 20 de septiembre de 1992, el artículo “Raúl Diez Canseco rinde cuentas”, para cerrar este primer capítulo que intenta dar algunas pinceladas de mis primeros años de vida.

“… Además de la amistad también nos unía con Raúl, ya desde el colegio, una larga afinidad ideológica y doctrinaria. Ambos éramos, no sólo simpatizantes, sino defensores de Acción Popular.

En esa época, hablo de 1963, para ciertos sectores, militar en Acción Popular o tener simpatía por dicho partido, era visto con sospecha.

Esos jóvenes reformistas que querían un nuevo Perú, más justo y más libre; esos jóvenes reformistas que hablaban de que el Perú es una doctrina y se inspiraban en el pueblo peruano abandonado y marginado. Algunas personas prejuiciadas decían arbitrariamente que éramos comunistas o filocomunistas. La realidad era otra.

Ahora, y después de una larga e importante trayectoria partidaria, de haber cumplido una labor parlamentaria sistemática y dedicada, mi amigo de la escuela, con extraordinario éxito empresarial y también político, ha publicado su obra *La palabra en acción”*.

En efecto, en el fondo, lo que queríamos, era cambiar el Perú, en libertad y con emprendimiento. A lo largo de mi vida, este es el sueño que he perseguido.



En **1966** cumplí mi servicio militar obligatorio como grumete o marinero raso a bordo del BAP Lobitos.

Capítulo II

Adiós verano: así nació la Corporación Educativa San Ignacio de Loyola

-Raúl, discúlpame, no puedo seguir pagando tus estudios en la universidad; tienes que ayudarnos.

Esas fueron las estremecedoras frases pronunciadas por mi padre Raúl Diez Canseco Magill, limeño, hijo de arequipeños. Las escuché con sorpresa una tarde al retornar a casa, luego de un día normal de estudios en la Facultad de Economía de la Universidad del Pacífico. Transcurría el año 1968.

Han pasado más de cuarenta años y aquella frase la recuerdo como si hubiese sido pronunciada ayer. El rostro de mi padre estaba desencajado, lucía agobiado, muy apenado. Esa figura paterna, marchita y atrapada por la impotencia, jamás dejaría de galopar por mi mente y acaso, tal vez, ha sido una fuente de inspiración permanente para reaccionar positivamente frente a cada adversidad. A nadie le gusta ver a su padre abatido por el infortunio.

De pronto, mi padre había perdido su empleo de gerente en la fábrica de galletas Fénix, que pertenecía al entonces poderoso Grupo Prado y que operaba en el distrito de Surquillo, allí donde ahora funciona una tienda que comercializa materiales de construcción. En su momento fue uno de los principales centros industriales de Lima, la capital del Perú.

Compungido, con voz entrecortada y con lágrimas en los ojos me anunciaba aquel día su nueva situación diciéndome, con toda razón, que había que dar

prioridad a los gastos de alimentación y mantenimiento del hogar. Fue para él un golpe muy duro.

Sus palabras me conmovieron y por unos instantes se guardó un silencio sepulcral, pues comprendí los difíciles momentos que sentía él y que involucraban a mi familia. En la sobria, pero amigable sala de la casa, solamente estábamos mis dos progenitores y yo.



Mi maravillosa madre fue dueña de muchos dones: solidaria, emprendedora y muy católica.

De pronto, mi madre, Eva Terry Montes de Peralta, con voz suave, aplomo y extraordinaria visión, lanzó esta pregunta que llevaba implícita una sugerencia:

– ¿Por qué no das clases a los estudiantes secundarios que se preparan para postular a la universidad?

Mi maravillosa madre tuvo un carácter muy fuerte y duro de roer, pero también fue dueña de muchos dones: solidaria, generosa, religiosa, tierna, dinámica y emprendedora. Este impulso innato en ella la alentó a realizar múltiples actividades en pequeños negocios con los que obtenía recursos económicos adicionales para el sustento del hogar y organizaba con pasión todos los años alegres fiestas navideñas en favor de los niños de sus colaboradores.

Al pequeño negocio que fundó y administraba le llamó *La Jeunesse* (La Juventud), desde donde vendía las chompas que producía en el taller instalado en casa, ubicada en la Avenida Angamos del distrito de Miraflores, a pocas cuadras del Óvalo Gutiérrez. Hasta por lo menos mediados de la década de los 70, Miraflores era un reducto de la clase media alta, pujante, culta, lúcida y emprendedora. Fue el régimen militar y socialista que gobernó el Perú desde 1968 a 1980, el que asestó duros golpes a este segmento acomodado y algo aristocrático.

Desde *La Jeunesse*, mi madre no desaprovechaba cada oportunidad que encontraba para estimular o inculcar a sus hijos a ser honrados, educados, laboriosos y emprendedores. Y también solidarios con causas justas y con las personas económicamente más débiles.

Así, tempranamente, puestos en acción y con la ayuda de mamá Evita mis hermanos y yo, casi como un juego de

niños, aprendimos a hacer "chupetes" o "marcianos" de variado sabor para venderlos luego en las ventanas laterales del hogar en cada temporada de verano. En lo personal, me encantaba vender estos populares refrescos peruanos elaborados con frutas de diversos sabores.

- ¿Por qué no dar clases?-, lo pensé. ¿Por qué no? Después de todo, tenía buena formación en matemáticas y por esos tiempos dictaba ya algunas clases particulares en domicilios definidos.

Pasaron varios minutos y meditaba:

- ¿Por qué no reunir a un grupo de estudiantes de quinto año de secundaria y prepararlos para los exámenes de ingreso a la universidad?

No fue fácil aceptar esa incómoda situación originada por la pérdida del trabajo de mi padre. Tiempo atrás habíamos ya pasado una primera frustración al no ingresar a la prestigiosa Universidad Nacional de Ingeniería (UNI).

Aquella vez, mi progenitor, cariñoso y riguroso a la vez, habló con nuestro pariente el presidente Fernando Belaunde (1963-1968) para que trabajara como ayudante de topógrafo en plena selva peruana abriendo trocha en el tramo Tarapoto-Río Nieva de la Marginal, ahora llamada Carretera Fernando Belaunde Terry.

Fue una especie de penitencia que tuve que cumplir por no lograr el acceso a la UNI. Estuve seis meses en la selva peruana, entre lluvias, un calor abrasador e insectos de variada especie, alguno de ellos de picadas letales.



En medio de la exuberante selva peruana, en el sector Tarapoto-Río Nieva de la carretera Fernando Belaunde Terry, de joven trabajé como ayudante de topógrafo.

En ese exuberante sector, las picaduras de los insectos eran horripilantes. Una de ellas me hizo un tremendo daño, cubrió de ronchas mis brazos y piernas y provocó granos enrojecidos que me produjeron una terrible picazón. La situación se complicó y me llevaron de urgencia al hospital del departamento de San Martín, en la ciudad de Tarapoto. Estuve postrado por más de una semana.

El médico que me atendió se sorprendió de la magnitud de las heridas y, luego de intervenir, me dijo algo así como que después de curado mi cuerpo quedaría inmune para toda la vida ante cualquier tipo de nuevas picaduras.

-Después de esto ya nada te afectará- me dijo, algo risueño, entre bromas.

El tiempo le daría la razón. En los innumerables viajes que he realizado por nuestra jungla maravillosa ninguna picadura de bicho alguno me ha afectado en las dimensiones de mi primera incursión.

Al retornar al calor del hogar luego de un largo tiempo de haber trabajado en la selva, imaginé que en mi padre habían ya cicatrizado las heridas emocionales que le había causado por no ingresar a la prestigiosa Universidad Nacional de Ingeniería (UNI), de la cual egresaban profesionales de primerísimo nivel, muchos de los cuales lideraban los asuntos del Estado.

Me equivoqué. No pasó mucho tiempo y junto con mi madre se dirigió nuevamente a nuestro pariente, el Presidente Belaunde. En primera instancia, yo estaba seguro de que el diálogo con el tío Belaunde era para evitar que yo ingresase en el Servicio Militar Obligatorio (SMO), para el que había salido sorteado. Estaba obligado a internarme por un buen tiempo en la Marina de Guerra del Perú. Todo lo contrario: el encuentro de mis padres con el Presidente fue para hacerlo efectivo y así incorporarme pronto como grumete, marinero o soldado raso en la mencionada institución. Había cumplido por entonces 17 años.

Los primeros meses, propios de quien ocupa el último lugar en la jerarquía del mando militar, fueron muy

difíciles de sobrellevar. Los últimos del escalafón, llamados "perros" en el argot castrense peruano -¿recuerdan las ocurrencias narradas por Mario Vargas Llosa en su magistral novela *La ciudad y los perros*?-, éramos objeto de todo tipo de mandatos y castigos. En mi caso y por el solo hecho de ser sobrino del Presidente de la República me miraban en la base naval del distrito de la Punta, en el puerto del Callao, como un "bicho raro". También porque creían, equivocadamente, que había ingresado con privilegios que ellos no tenían.

Desde el cabo hasta el sargento, y solo para demostrarme que eran superiores a mí en jerarquía militar, no dudaban en castigarme por cualquier motivo. Me trataban con mucho rigor.

Así, cada fin de semana, al pasar revista para salir de franco y disfrutar de un día libre, cuando llegaba mi turno y estando a pocos centímetros de la calle, el oficial de guardia hacía un gesto de orden a un subalterno, generalmente con grado de cabo, sargento o teniente. Este, con disimulo, pisaba mi calzado y arruinaba su impecable brillo militar.

- ¡Ah, zapatos sucios, ¿no?... ¡Se queda!

Esta escena se repetiría decenas de veces, casi como un ritual. La rabia, el enojo, la impotencia calaban hondo. Tiempo después supe que, por alguna razón, el no dejarme circular por derroteros poco recomendables de puertos y caletas, generalmente ocupados por mujeres que ejercían el oficio más antiguo del mundo, era la forma en que algunos oficiales "cuidaban" de mi integridad física y moral.

Estuve un año en el servicio activo como grumete en la Marina de Guerra del Perú. Luego fui operado de

emergencia de una hernia que, a la postre, causó mi baja.

Sin embargo, ahora recuerdo con nostalgia aquella época de grumete a bordo del buque petrolero BAP "Lobitos". Era el año 1966. Puedo decir que el día que dejé el servicio militar mis compañeros de armas sintieron mi partida tanto como yo. Despedían a alguien con quien finalmente se habían encariñado y, además, como en los eventos de cierre en las promociones académicas, concluía una etapa de mi vida muy emocionante e inolvidable.

La Marina nos brindó la oportunidad de conocer juntos al Perú profundo a través del mar y del largo litoral, donde yacían peruanos curtidos por el sol, la brisa y la brizna salitral, las embarcaciones y las redes de pesca. La pobreza anclada en estas zonas, tan parecida a las del ande peruano, nos conmovía en lo más profundo de nuestro ser. Nunca olvidé la pobreza de esos compatriotas. Toda mi vida he querido hacer algo por resolver esa situación.

Así, pues, ser ayudante de ingeniero en la selva,¡abriendo trocha!, y luego marinero raso, marcarían mi vida, mi ejecutoria profesional y empresarial. Ambas experiencias me sirvieron de mucho en el futuro; sobre todo, para forjarme un estilo de hacer las cosas de manera ordenada y metódica. Adquirí disciplina, potencié la aptitud de asimilar riesgos y responsabilidades. Aprendí a trabajar con humildad y con sensibilidad social, lo que me permitió tener una visión amplia de lo que es la patria y la vida misma.

Por eso, con el tiempo entendí y comprendí la actitud de mis padres y a partir de allí comencé a soñar con mi propio futuro y con las inmensas posibilidades del Perú.

Cuando finalizaron estos dos episodios, decidí prepararme en casa para la Universidad porque no había dinero para pagar los servicios de una academia preuniversitaria. Mi nueva meta era ingresar a la Universidad del Pacífico, lo que lograría finalmente en 1967. Allí conocí la filosofía humanista promovida por los jesuitas, la ciencia económica y las herramientas teóricas de gestión empresarial.

Por eso, cuando más tarde llegó el momento del giro inesperado en la vida familiar, y mi padre se quedó sin trabajo, le expuse sin temor mi nueva situación al rector de La Universidad del Pacífico, reverendo padre Raimundo Villagrasa, S.J.

– Raúl, te vamos a becar– fue su respuesta casi instantánea.

Obtuve, de esa manera, gracias a la generosidad de la Universidad, la subvención integral que me permitió continuar y terminar mis estudios superiores. Tal vez, la razón principal de esa ayuda fue mi buen rendimiento académico: estaba en el quinto superior de mi clase y las buenas notas hablaban por mí. Si los jesuitas no me hubiesen becado, otra sería mi historia.

Como había otras necesidades que afrontar, mis padres me animaron para poner en práctica mis habilidades y competencias, recordándome que la educación era lo único que me sacaría adelante.

Así, a partir del instinto maternal y el sabio consejo de mi padre, llega la idea de emprender una actividad que me reportaría ingresos económicos y satisfacciones personales: la creación de la Academia Preuniversitaria San Ignacio de Loyola. Tenía 20 años de edad y cursaba el segundo año de estudios de pregrado en la Universidad del Pacífico.

Desde el principio entendí que para que un emprendimiento tuviera éxito tenía que hacer una alianza estratégica con una persona poseedora de conocimientos y capaz de complementarme en la manera de hacer las cosas y lograr resultados. En esa búsqueda, encontré a esa persona que más tarde se convirtió en mi mejor amigo, socio y también en "compadre" porque me eligió para ser padrino de bautismo de una de sus hijas.

- ¿Quién va a confiar en nosotros?- me preguntó con mucha incredulidad y escepticismo. Él tenía 18 años y yo 20.

- ¿Quién encuentra y convence a los estudiantes?- arremetió luego, como desafiándome.

- ¡Yo los encuentro!-, le contesté, seguro de mí mismo. Los jesuitas, extraordinarios consejeros y mejores amigos, me dieron la oportunidad de hablar con los alumnos del Colegio de La Inmaculada, en el distrito de Surco, a los que invité para prepararlos. Convencí a 16 jóvenes del quinto año de secundaria y alguno de ellos trajo a cuatro amigos más.

En este proceso de captación de alumnos lo más difícil fue persuadir y dejar conformes a sus padres; por nuestra juventud la mayoría dudaba de nuestra seriedad y capacidades. Después de todo, yo los comprendía, ya que éramos apenas estudiantes universitarios y sin experiencia en la metodología de la enseñanza o en cuestiones psicopedagógicas.

- ¡Está usted loco, está muy joven para encomendarle la preparación de mi hijo!- me decían algunos padres.

Recibí algunos desaires y abundantes portazos, pero en ningún momento me desanimé. La fuerza de la pasión

con la que exponía el proyecto académico pudo más que la duda. En muchos casos y luego de pensarlo con cautela, los padres de familia reaccionaban favorablemente. Entonces, nos entregaron la responsabilidad de preparar a sus hijos para la vida universitaria.

Así, con 20 alumnos comprometidos, retorné para hablar con el padre Villagrasa porque no tenía un lugar para el dictado de los cursos. Con tremenda generosidad, el padre Villagrasa me recomendó ir al convento de Fátima, en el distrito de Miraflores, para exponer la buena nueva al reverendo José Antonio Eguilior, también jesuita. En un gesto lleno de bondad, me cedió una de las salas de retiro de la parroquia Nuestra Señora de Fátima, para acondicionarla como aula.



Marzo, 1969: Primera promoción de ingresantes a universidades preparados por la Academia Preuniversitaria San Ignacio de Loyola.

Acto seguido, al manifestarle que no tenía dinero para pagar el alquiler, me respondió:

-No te preocupes, sabemos tu problema. Has sido alumno jesuita, tu papá y tu abuelo Pedro Terry también, de modo que aquí nadie te va a cobrar-.

De esa manera, como una bendición de Dios, como maná llegado del cielo, me cedió totalmente gratuito el uso del salón. Ese fue el comienzo de lo que más tarde y con décadas de trabajo, sangre, sudor y lágrimas, se convertiría en lo que ahora es en Perú, en 2013, la Corporación Educativa San Ignacio de Loyola.

Así, mientras a partir de aquel verano de 1969 mis amigos disfrutaban del sol, el mar, la playa, las discotecas y más, los que estábamos en el proyecto educativo permanecíamos enclaustrados, enseñando en el día los cursos de ingreso a la Universidad del Pacífico y en la noche preparando los materiales de trabajo. Fue un verano que se fue antes de comenzar.

El esfuerzo dio frutos porque el que siembra siempre cosecha. La academia nos entregó una alegría inmensa: de los 20 alumnos que preparamos en un inicio para el examen de admisión, 16 ingresaron a las mejores universidades y en los primeros lugares. ¡Una cifra impresionante en tan corto tiempo! Todos los profesores éramos muy jóvenes. Recuerdo que mi hermana "Charito" Diez Canseco Terry dictaba los cursos de letras.

- Nuestras edades fluctuaban entre los 18 y 20 años; es decir, no alcanzábamos la mayoría de edad, que en ese entonces era de 21 años. Nuestros alumnos eran también de nuestras edades. Sin embargo, con nuestra juventud aportamos todo nuestro conocimiento a fin de que nuestros alumnos lograsen ingresar a la universidad. "Recuerdo el apoyo que nos brindaban los



ACADEMIA SAN IGNACIO DE LOYOLA

R.M. 2134-10-11-70

La Academia agradece a todos sus alumnos la confianza depositada en ella y asimismo, se complace en presentar los resultados obtenidos.

UNIVERSIDAD DEL PACIFICO

De los 40 postulantes que aprobaron el Examen de Ingreso, 33 fueron preparados por esta Academia, obteniendo los siguientes puestos:

MARIANA OLAECHEA
1er. PUESTO

154 puntos (récord) sobre un máximo de 180 puntos.

YOLANDA VELASCO
2do. PUESTO

151 puntos

ELIZABETH MERINO
3er. PUESTO

136 puntos

4º Figueroa, Luis
7º Campos, Débora
9º Espinoza, Manuel
10º Labrousse, Alberto
11º Zarak, Guillermo
12º Ayllón, Carlos
13º Corasao, Carlos
14º Sologuren, Rosanna
15º García, Carlos
16º Tagliabue, Sara
17º Valdez, Cecilia
18º Martínez, Jorge
19º Lasarte, Alfredo
20º Testino, María
21º Bushuk, Roberto
23º Gonzales, José
25º Olarescu, Mihai
26º León Prado, María
28º Alcorta, Ludovico
29º Picasso, Mariella
31º Losno, Juan
32º Cisneros, María
33º Chicot, Liliana
34º Málaga, Marcos
35º Romero, Carlos
36º Finazzi, Roberto
37º Barúa, Alicia
38º Maggi, Fernando
39º Aguirre, Arnaldo
40º Dammert, Carlos

UNIVERSIDAD DE LIMA

De los 36 alumnos preparados por nosotros, ingresaron 34, obteniendo el 2º PUESTO con la señorita GRACIELA ELEJALDE.

UNIVERSIDAD CATOLICA

En Ingeniería, obtuvimos el 100% de ingreso; en Economía el 85% y en Letras, el 80%.

La Dirección de ASIL agradece la colaboración y dedicación de sus profesores Augusto Sotomayor, Luis Salazar, Gloria Hartinger, Alfredo Lima, Carlos Diez Canseco, Jorge Parodi, Ricardo Yori, Felipe Penny, Toribio Arce, Carlos Zúñiga, Jorge Tataje, Fernando Boloña y Giovanni Montalbetti, sin los cuales no hubiera sido posible el éxito que se ha obtenido.

La Academia comunica que el comienzo de sus Ciclos preparatorios para el ingreso a la Universidad Católica (Agosto) y a la Universidad de Lima (Agosto) se iniciarán el lunes 17 de Abril. En lo que respecta al ciclo de preparación para la Universidad del Pacífico, las clases comenzarán el martes 2 de mayo.

El número de vacantes por ciclo es de 25.

MATRICULA E INFORMES: AV. AREQUIPA 4310 - MIRAFLORES
Horas de Atención: 9 - 1 p.m. y 3.30 - 7 p.m. TELEFONO 45-4616

RAUL DIEZ CANSECO TERRY
DIRECTOR

Nº 85842

1971. Aviso publicado en un diario local que revela la destacada ubicación en el cuadro de méritos de los postulantes de nuestra Academia.

padres de familia por el esfuerzo que desplegábamos, lo que nos estimulaba a seguir en nuestro propósito”, me dice el doctor Augusto Sotomayor Bernós, ahora secretario y apoderado general de la Corporación San Ignacio de Loyola, quien inició su labor en nuestra corporación también desde muy joven.

"Sin saberlo asistí a los orígenes de la Academia..."

Mi amigo ya citado, el Dr. Francisco Miró Quesada Rada, notable observador de la política del Perú y del mundo contemporáneo, nos recuerda a su modo otro episodio de los inicios de la Corporación Educativa San Ignacio de Loyola.

"Era febrero de 1970 y me encontraba caminando por la calle Choquehuanca en San Isidro. A mi derecha se elevaba un edificio que para mí es muy singular: el del Colegio de Maristas San Isidro donde estudié mi secundaria. Los recuerdos de maestros, compañeros y de los diversos lugares de este Centro Educativo, iban y venían como dando vueltas sobre mi cabeza.

De repente, los sueños se esfumaron, alcé la mirada y por la ventana vi un rostro familiar: el de Raúl Diez Canseco Terry, compañero de clase. Decidí entrar para saludarlo y lo encontré dictando clases a un grupo de jóvenes entusiastas. Aguardé hasta que terminó su tarea.

Cuando concluyó, lo abordé y tuvimos luego un largo y fructífero diálogo. Me dijo que había creado una academia para preparar el ingreso a la universidad y que los hermanos maristas le alquilaron dos aulas para realizar la noble tarea de enseñanza.

Sin saberlo había asistido a los orígenes de lo que, en el futuro, sería la prestigiosa Academia Pre universitaria San Ignacio de Loyola…"

Y así, a partir de esos inicios, la Academia no dejaría de crecer y desarrollarse por sí sola durante toda la década de los años 70. Hacia 1983, la academia contaba con más de mil alumnos, uno de los momentos más interesantes de su vida institucional.

- “Cada año se necesitaba más espacio, más aulas, más profesores, mayor cantidad de material educativo, nuevas metodologías. Crecimos. Por los años 80, la Academia llegó a tener más de mil alumnos que estudiaban en dos turnos. La actividad era febril y la competencia también crecía; sin embargo, este hecho no nos amilanaba”, me recuerda ahora una de mis colaboradoras que me acompañó desde el primer momento: la profesora María Chamochumbi Durand.

Este episodio inolvidable (y para nosotros único) de la academia preuniversitaria expresa, sin duda, uno de los factores trascendentes en la vida de todo emprendedor. Porque un emprendedor siempre tendrá el apoyo de la familia para salir adelante y el compromiso de personas amigas que se unirán a tus sueños y metas.

Por esos detalles importantes, estoy muy agradecido con quienes me dieron la mano para comenzar a construir mi futuro.

Lo hago y haré siempre, en primer lugar a mis padres que ya están con el Señor. Gracias a ellos, que me forjaron y guiaron, supe encontrar el camino indicado y, tempranamente, ser una persona comprometida conmigo mismo, con mi patria, con su educación y su juventud. En segundo lugar, a los padres jesuitas que me dieron la mano desinteresadamente y desde el primer momento para construir nuestro proyecto. Jamás olvido la forma en que abrieron las puertas de sus colegios para convencer a los alumnos para que estudien con nosotros. Y, en tercer lugar, a mis colaboradores de ayer, hoy y siempre. A todos y cada uno de los que me acompañaron ayer y lo siguen haciendo hoy, mi gratitud eterna.



Como en todo el mundo, la llegada al Perú de KFC significó la implementación de un nuevo modelo de negocios, una nueva cultura laboral para los jóvenes y un cambio en el estilo de vida para las familias peruanas. En la foto, frente a un local de la franquicia en Asia.

Capítulo III

“¡Estás loco, imposible pagar tanto por una receta de pollo!”

Creo que este es el capítulo más estimulante y excitante de mi vida empresarial: mi encuentro y relación siempre grata y filial con Kentucky Fried Chicken (KFC), la famosa franquicia estadounidense de comida rápida (*fast food*), creada en 1952 por el coronel Harland Sanders y que suministra al consumidor un pollo frito crujiente de primera calidad.

Ocurrió así: en la segunda mitad de la década de los años 70 vivía en la acogedora e inolvidable ciudad de Guayaquil, la más poblada del Ecuador, a donde llegué por razones políticas puesto que mi familia, por el lado de mi madre, estaba siendo acosada por la dictadura militar de Juan Velasco Alvarado. Mi tío José Terry, primo hermano del presidente Fernando Belaunde Terry, derrocado en 1968, había sido ya encarcelado en el famoso cuartel policial “El Potao” del distrito del Rímac, en Lima.

Por otro lado, muchos empresarios peruanos, acosados por el mismo régimen militar, recalaban en Guayaquil por ser un territorio de oportunidades, fecundo, turístico, de intensa actividad portuaria, comercial e industrial. En su momento, un político ecuatoriano llegó a sostener que el mejor aliado del Ecuador para promover inversiones en su país era el Gobierno militar peruano.

Residía en la zona de Urdesa de Guayaquil, un barrio de clase media, y acudía todos los domingos, sagradamente, a participar de la misa que se oficiaba a mediodía. Sin embargo, antes y después de la misa

había un lugar que atraía mi atención. Cerca del templo estaba un sitio donde la gente se agolpaba y hacía cola y del que emanaba un olor agradable.

Era un negocio de comida y no olvidemos que un elemento importante de la comida es el aroma. Como cada domingo iba a la misa, un día me propuse lo siguiente:

"Iré más temprano y haré la cola, porque quiero ver de qué trata".

Así, cierto domingo, cuando me acercaba al lugar, donde numerosas personas ya esperaban ser atendidas, descubrí el llamativo dibujo de un viejito de anteojos y barba acicalada que destacaba sobre un fondo de color rojo: era el retrato de Harland Sanders, natural de Indiana, EE.UU., hijo de granjeros y quien dejó la escuela a los 12 años para ayudar a su familia trabajando en oficios múltiples.

Se hizo famoso cuando, ya inmerso en el negocio de la comida por los años 40 del siglo XX, utilizó una freidora a presión que redujo el tiempo de espera para cocinar el pollo frito. Observé y asimilé rápidamente que en este negocio el flujo de las personas en corto tiempo era determinante.

Hice mi cola y me acerqué a pagar en la caja el monto por varias porciones de pollo KFC. Me dieron un ticket numerado y me retiré. Tal era la demanda del producto que fui a la misa, retorné y todavía tuve que esperar porque me antecedían más personas.

¡Casi una hora de espera y no hubo impaciencia! Era un buen índice. Cuando probé el pollito, entendí la

razón de su demanda: era crocante, tenía un sabor especial y una preparación espectacular; además, con un sistema de venta diferente que, sin mellar la calidad del servicio, hacía dinámica la rotación de los consumidores.

Entonces me vi ante dos escenarios que traduje en oportunidades: 1) Mi interés por esta comida y 2) Qué debía hacer para instalar un negocio similar en el Perú. De inmediato, convencido, guiado por mi instinto, llevado por mi espíritu emprendedor, el afán de hacer algo nuevo y junto a un amigo muy cercano, Luis Salazar, pasamos a la etapa de investigación.

Fui con este amigo al consulado de Estados Unidos en Guayaquil para indagar cómo era la organización que regentaba KFC, en qué países operaba, cuál era el más cercano a Perú y cómo podría conectarme con el centro del poder corporativo. Estaba ávido de información sobre la empresa y voraz por conocer el manejo del negocio de una franquicia. Estamos hablando de 1978. Como se sabe, por ese tiempo no había Internet ni computadoras ni fax. Tampoco, teléfono celular, menos smartphones. No teníamos la tecnología moderna y de punta que hace más fácil y rápidas las tareas de búsqueda, ubicación, identificación y toma de decisiones.

Por otro lado, en la sede diplomática hubo mucha cordialidad. Los funcionarios, muy expeditivos, nos entregaron para indagar y evaluar tomos de archivos y gruesos volúmenes con amplia y colorida información comercial e industrial estadounidense. Trabajamos como ratones de biblioteca hasta que encontramos lo que necesitábamos.

Una vez obtenida la dirección y todas las coordenadas de la central de KFC, pensamos en nuestros objetivos, nos trazamos un plan y remitimos con mi amigo una carta a los dueños de KFC en la que les manifestábamos nuestro deseo de ser sus representantes en Perú.

Si piensan que bastó con enviar una carta y que nos respondieron con gusto en pocos días, se equivocan de cabo a rabo. Transcurrieron treinta días y no hubo respuesta alguna. Entonces, se apoderó de nosotros cierta ansiedad. Remití una segunda carta, luego una tercera y después una cuarta y, así, muchas más cartas y cartas. Perseveramos y recordábamos siempre aquella napoleónica sentencia según la cual "la victoria siempre es de aquellos que insisten en el propósito, una y otra vez". Con esta forma de pensar recuperamos la confianza en nosotros mismos.

El problema tal vez se originaba porque la cadena de restaurantes ya no pertenecía al grupo KFC, sino a la empresa de bebidas alcohólicas Heublein que había adquirido el conglomerado KFC a comienzos de la década de los 70. De allí que el sistema implementado por Sanders estaba en constante cambio y renovación de métodos y directivas para alcanzar el modelo que deseaba Heublein. El proceso concluiría recién en 1980, en cuyo período, específicamente en diciembre, muere el fundador de KFC, el coronel Sanders. En su honor, Heublein decide mantener su rostro como identidad de KFC.

Así las cosas, remití a los altos directivos de Heublein unas veinte misivas o algo más, hasta que seis meses después los norteamericanos me respondieron adjuntando un enorme y pesado paquete, lleno de formularios para llenar. Todo ello era explicable, porque para conceder y otorgar una franquicia piden amplia

información sobre la vida y las posibilidades financieras del interesado.

La documentación estaba en inglés y yo no lo hablaba, menos lo escribía. Busqué a un amigo para que me ayudara en la traducción de los documentos, pero en vez de atender mi pedido y apoyarme con todo lo que necesitaba trató de disuadirme para que no respondiera la carta.

-Estás loco, tú no tienes dinero y ni siquiera te van a mirar- me dijo.

Pero insistí, le rogué y, entonces, accedió. Cuando llegamos al capítulo financiero, en vez de referirnos al flujo de caja positivo o a números demostrativos sobre activos y pasivos, decidí sustituirlo por una larga prosa muy inspirada. Su contenido describía lo que podría hacer con el negocio de KFC en el Perú, enfatizaba que estaba convencido de que si recibía la franquicia, yo mismo atendería en la cocina, en el *counter*, en la caja registradora y más. En síntesis, mostraba mucho interés y demostraba mucha pasión en mi solicitud.

Meses después de que les enviara mi respuesta me llamaron de la oficina de KFC en Guayaquil diciéndome que había llegado el director regional para América Latina y El Caribe de Heublein y que quería conocerme tan pronto sea posible.

Era un ciudadano de origen alemán de nombre Guenter Hueschmann. Lo que escuché de él me sorprendió muy gratamente: me dijo que en su larga trayectoria como ejecutivo internacional nunca había recibido tantas cartas de un interesado y que estaba impresionado con mi actitud y respuesta al capítulo financiero, donde en

vez de poner la información contable solicitada, escribí lo que como ser humano podía hacer si me daban la oportunidad y representación en Lima.

La verdad fue que no teníamos escrito nada sobre el capítulo financiero por una sencilla razón: no teníamos dinero. El director regional de Heublein, quien con el tiempo sería su vicepresidente, añadió:

"De tu país nos han escrito cuatro o cinco instituciones con mucho prestigio, poder y dinero. Todos dicen que les interesa formalizar el compromiso con nosotros después de las elecciones de mayo de 1980".

Entre los grupos o corporaciones a las que se refería el ejecutivo estaba el poderoso Grupo Bertello. Era en ese tiempo dueño del Banco Comercial, uno de los más grandes del Perú.

Lo escuché atentamente. Los empresarios y banqueros peruanos tenían sus razones: el panorama político no les era benévolo y aún estábamos saliendo de un Gobierno militar que, en medio de su locura chauvinista y su vinculación con la esfera soviética, fue muy crítico y hostil con las administraciones de gobierno estadounidenses. Tanto que había prohibido el uso de nombres en inglés y también la remisión de regalías al extranjero, etcétera.

Sin embargo, yo estaba convencido de que, no obstante que las encuestas otorgaban posibilidades a Armando Villanueva del Partido Aprista, esas elecciones de 1980 las ganaría Fernando Belaunde, un demócrata a carta cabal, defensor de un Estado facilitador, promotor del desarrollo y amigo de Estados Unidos.

Le respondí, tal vez con cierta ansiedad:

– ¡Dame la franquicia ahora mismo, no esperemos más!

El amigo alemán meneó la cabeza y sonrió. Era fines de 1978.

Guenter Hueschmann ofreció enviar una carta a los otros postulantes peruanos, entre ellos al poderoso Grupo Bertello, notificándoles un tiempo límite para que den a conocer sus decisiones e informándoles que si no contestaban sus solicitudes de acuerdos con KFC, estas serían desestimadas. Obviamente, no era una salida normal y la fecha límite se fijó para antes de las elecciones de 1980.

Luego me abrió otra puerta que, francamente, era una muy buena señal para mis intereses: fijó una fecha para una reunión donde me daría la respuesta definitiva.

No esperé la cita previa ni que llegara ese día y haciendo un esfuerzo económico viajé a Louisville, capital de Kentucky, en Estados Unidos, para visitarlo en su oficina. Llegado el momento y cuando Guenter Hueschmann entraba a su despacho no podía creer que ya estaba esperándolo. Él me había ofrecido darme la opción si los otros no contestaban; claro, ninguno lo había hecho.

Sin salir del asombro que le causaba mi asistencia, insistencia y aplomo en lograr lo que quería, comentó:

"Haremos una excepción contigo, algo que no hemos hecho jamás en la compañía: te daremos 90 días para que busques a tus socios. Nos interesa que alguien

como tú entre al negocio, pero tendrás que conseguir los 200 mil dólares que se necesita como inversión mínima. Nos importa mucho las personas que se identifican o se enamoren de nuestra franquicia porque así nos aseguramos que funcione. Las ganas que pones te ayudarán a triunfar; la actitud es fundamental, pero debes conseguir el dinero”.

Muy emocionado y con mi cartita de aprobación en la mano regresé feliz a Lima. Comencé a buscar uno a uno a mis amigos para invitarlos a compartir mi sueño. No importaba el insoportable calor que emanaba de aquel verano ni el extremo rigor de algunos protocolos familiares. Me comportaba como era, libre y espontáneamente. Sabía que la idea era buena.

Sin embargo, mi alegría parecía desvanecerse y perder algo de su vigor al escuchar numerosas respuestas negativas y poco optimistas:

- “¡Estás loco, imposible pagar 200 mil dólares por una fórmula que, dices, es secreta; por una receta de pollo que viene de afuera y encima pagar a los gringos!”.

Por esa época no se entendía bien el significado del término regalía o *royalty*, ni se comprendía debidamente el significado de los derechos de autor, del valor de las patentes, marcas o de un determinado *know-how*. Además, argumentaban, uno tenía que competir aquí, en Perú, con el pollo a la leña o brasa, cuya sazón es muy conocida y ampliamente aceptada por los consumidores.

En esos años ya se ofrecía un pollo broaster, pero no era igual al del KFC. Pese a mi tenacidad debía reconocer que el pollo a la brasa se vendía bien, porque

el comensal tiene predilección por esa ave preparada en freidoras y servida con papitas fritas doradas y ensalada.

Es que, a mediados de la década de los años 70 el Gobierno militar había prohibido el consumo de carne de ganado vacuno durante los primeros 15 días de cada mes, de modo que nos volvimos 'polleros' casi como jugando. La veda se estableció por un tema de divisas, porque el Perú era un gran importador de carne de res. De manera que los argumentos en contra de mi iniciativa tenían cierta lógica y parecían sólidos.

No obstante, terco como una mula, insistí. Y cuando las puertas se me iban cerrando unas tras otra, llamé a un amigo para explicarle las inmensas posibilidades de la franquicia lograda. Tras escucharme por más de media hora y sacar sus conclusiones, se entusiasmó y se comprometió en convencer a su papá para que ponga los recursos económicos necesarios y, así, comenzar el negocio de comida rápida.

–Veo tanta vehemencia en lo que me estás proponiendo que hablaré con mi padre. Vamos a ver qué dice- afirmó.

Mi amigo cumplió su palabra. Llegado el momento expuse con pasión los alcances del proyecto. El padre de mi amigo aceptó participar y con buen talante anunció su decisión de poner el capital necesario para iniciar nuestras operaciones. Luego se uniría otro amigo más en el proyecto y yo quedé como accionista minoritario. De esa manera, el primer gran desafío del financiamiento lo superé hilando fino y con la ayuda de personas conocidas.



En **marzo de 1981** se inicia en Perú las actividades de la mundialmente conocida franquicia KFC. En la foto, se observa a los fundadores y socios (de izquierda a derecha): Alfredo De Ferrari Morello (oculto), Carlos Zuñiga Quiroz, Luis Salazar Mourré y yo.

El segundo gran reto fue encontrar el lugar adecuado donde implementar la primera tienda. El contrato establecía que tanto la ubicación del local de la franquicia como la selección de los proveedores, tenían que ser aprobados por la central de la franquicia. Se tuvo que hacer, entonces, un estudio especializado porque no había antecedentes en el Perú sobre este tipo de negocios.

Por cuestiones de estrategia comercial y por indicaciones expresas de la empresa, los locales tenían que ubicarse en la convergencia de dos avenidas y numeroso público. Esta demanda fue novedosa y nos condujo a gestionar ante los municipios las ordenanzas necesarias que hicieran posible el desplazamiento de locales en plena esquina.

Así fue cómo el primer KFC abrió sus puertas en 1981, en la cuadra 43 de la avenida Arequipa, donde funcionó durante cierto tiempo nuestra mencionada Academia Preuniversitaria San Ignacio de Loyola. En nueve meses de funcionamiento vendió más de un millón de dólares en pollo, batiendo todos los récords que tenía la organización en América Latina. ¡Así nació KFC en el Perú!

Lluvia de franquicias Luego de conocerlo en Guayaquil y tratarlo en las negociaciones para obtener la franquicia de KFC, construí una hermosa amistad con Guenter Hueschmann al punto de que, cada vez que venía a Lima, lo alojaba en mi casa. En nuestras tertulias hablábamos de muchos temas: mercados, negocios, política, asuntos sociales, etcétera.

Un tópico que me interesaba era el referido a la movilidad laboral de los altos ejecutivos estadounidenses. No

recuerdo la fecha exacta; pero también abordó la posibilidad de que él se alejara de KFC. En Estados Unidos las personas que llegan a tener esos cargos son hombres de gran solvencia profesional y por ello cambian con facilidad de empresa, por eso no es de extrañar que en cualquier momento un vicepresidente cambie de empresa.

Cierto día, recibo una carta de mi amigo Bert Virrey en virtud de la cual me comunica que ya no era parte del staff de KFC, que le pertenecía a Heublein, y que si lo era de Pepsi Cola que regentaba la franquicia de Pizza Hut.

Respondí a su atenta misiva contándole que nos iba muy bien con KFC y que estábamos abriendo un segundo local del negocio. Grande fue mi sorpresa cuando, casi instantáneamente, me ofreció la franquicia de Pizza Hut para implementarla en Lima. Me llené de entusiasmo y asentí inmediatamente.

Fíjense, queridos jóvenes emprendedores, la importancia del trato afable, educado y cálido; lo relevante que es construir buenas relaciones amicales y comerciales, entablar empatía, etcétera. En los momentos decisivos, esto ayuda.

¿Tienen una idea de lo que significó el gesto de Bert Virrey? Me eximía de la cuota de iniciación por US$ 200 mil dólares que teníamos que pagar –como lo hicimos cuando comenzamos con KFC- y que, en ese momento, no teníamos. De modo que en el segundo año de nuestra relación con el mundo empresarial de las franquicias ya contábamos con la de Pizza Hut.

Tiempo después se fusionaron ambas empresas de comida rápida. Sin habérmelo imaginado nos convertimos en pioneros de los negocios de franquicias del sector alimentos en el Perú.

Pronto, a las representaciones de KFC (1980) y Pizza Hut (1982), se sumaron en la década de los años 90 las de Burger King (1993) y Chili's (1996). Y en el rubro del entretenimiento, hacia 1998, implementamos los negocios de Brunswick Bowling-Cosmic Bowling Larco Mar, Señor Frog's, Carlos'n Charlie's, Starbucks Perú, entre otros.

Ya para entonces teníamos claro el tema del emprendimiento, un término que no existía en el habla cotidiana de los peruanos. Hoy, emprendimiento es un concepto pregonado por todos. Nosotros lo asimilamos como filosofía de vida, de educación y cultura. Valió la pena.



Por más de un lustro, diversos locales de KFC y Pizza Hut fueron blancos de los ataques terroristas del Movimiento Revolucionario Túpac Amaru (MRTA). El mayor de ellos se registró a comienzos **de febrero de 1991,**

Capítulo IV

“¡Somos peruanos, déjennos trabajar en paz!”



cuando 35 kilos de dinamita dejaron en ruinas el local de la cuadra 43 de la Avenida Arequipa, en San Isidro. Nuestra reacción se reflejó en el contenido del aviso que sigue en la siguiente página. Foto de la revista *Caretas.*





¡Somos Peruanos déjennos trabajar!

Los trabajadores, empleados, proveedores y accionistas de los restaurantes Kentucky Fried Chicken y Pizza Hut, comunican al público en general que son empresas:

100 °/o PERUANAS.

Delosi S.A. y Sigdelo S.A. son empresas formadas hace más de 10 años por capitales nacionales en las que trabajan cientos de familias peruanas, y que pagan una licencia a Kentucky Fried Chicken y Pizza Hut Internacional para usar sus marcas en nuestro país.

Por tanto, cada vez que se atenta contra uno de nuestros locales, se está destruyendo el trabajo y esfuerzo de cientos de peruanos. Delosi S.A. y Sigdelo S.A. son empresas integradas por gente que cree en su país y se esfuerza cada día por dar un futuro mejor a sus hijos.

¡Somos Peruanos déjennos trabajar en paz!

La historia de la presencia de las franquicias en el Perú se remonta, como lo hemos señalado, a los primeros años de la década de los 80 del siglo XX cuando introducimos el sistema *fast food* en el rubro alimentario. Transformamos, con ese hecho, hábitos de consumo, estilos de vida, regímenes laborales y otras innovaciones del *management*.

Sin embargo, en ese novedoso proceso no todo fue color de rosa. Hay que comprender que la vida de un emprendedor está preñada de alegrías y penas, de optimismo y preocupación, de sorpresas gratas e ingratas. De mucho riesgo y también mucha adrenalina.

Señalo este comentario porque aquella década fue terrible para el Perú por la acción terrorista de Sendero Luminoso y del Movimiento Revolucionario Túpac Amaru (MRTA).

Estos movimientos aplicaban lo que llamaban la "violencia revolucionaria". El objetivo principal de su estrategia apuntaba a «la conquista del poder político".

En ese contexto, en el que también se desarrollaba un proceso electoral que tenía al APRA de Alan García como favorito para ganar las elecciones, el MRTA puso en acción una plataforma de lucha que iba acompañada de atentados, secuestros y amenazas de muerte a empresarios que se resistían a pagar lo que los subversivos llamaban "cupos de guerra".

Ese fue el sentido del ataque que en marzo de 1985 sufrió la casa del entonces ministro de Trabajo, Joaquín Leguía. Luego, el 20 de ese mismo mes, el MRTA atacó y colocó por primera vez explosivos simultáneamente en tres de nuestros locales de Kentucky Fried Chicken.

"Comando terrorista incendia tres locales del Kentucky Fried Chicken. Desalojaron a comensales encañonándolos con metralletas y prendieron fuego a lujosas pollerías", titulaba el diario *La República*, en su página 8 del jueves 21 de marzo de ese año.

El diario agregaba que el grupo terrorista inició la escalada de terror en la tienda ubicada en la Av. Javier Prado, "en la que desde el exterior arrojaron bombas molotov, causando pánico entre los comensales y el grupo de trabajadores del establecimiento. El ataque se produjo a las 20:05 horas".

Luego añadió: "A los pocos minutos el mismo comando extremista ingresaba al local ubicado en la cuadra 43 de la avenida Arequipa, en donde redujeron a los parroquianos y trabajadores y los obligaron a tirarse al suelo advirtiéndoles que nada les pasaría. Luego de haber rociado con gasolina el establecimiento exigieron a los presentes que se retiraran sin hacer ruido.

En seguida procedieron a prender fuego al local. Un grupo de trabajadores del servicio de cocina que se había parapetado tras la puerta, tuvo que escapar por las ventanas para evitar ser alcanzado por el fuego que amenazaba propagarse…"

El amplio despliegue periodístico que generó el suceso seguía dando cuenta de más detalles:

"Diez minutos después se producía otro ataque cuando el grupo armado de metralletas y revólveres redujeron a los policías particulares que se hallaban en los exteriores de la tienda ubicada en la cuadra 52 de la avenida Benavides… En este local y a diferencia de los anteriores ataques, los empleados recibieron antes una llamada

anónima que indicaba que había un asalto en el lugar, hecho que los sorprendió pues hasta ese momento todo se desarrollaba de manera normal. A los pocos minutos, se produciría el ataque…”

Los actos terroristas se extenderían por todo Lima y las víctimas eran diversas. El miedo parecía apoderarse de los peruanos y numerosos empresarios migraban a otros destinos en busca de mejores climas para invertir. El éxodo parecía inevitable y el Perú se desangraba a costa de bombas y asesinatos cada vez más letales.

Recuerdo mucho una ocurrencia que, en su momento, me dejó muy intrigado. Entonces, me encontraba desarrollando muchos proyectos y programas en torno a la Academia Preuniversitaria San Ignacio de Loyola. De allí fui a Canal 5 atendiendo a una invitación para una entrevista que me realizó la recordada periodista Roxana Canedo y el conductor Ángel Tacchino. Fue la primera vez en mi vida que salí en televisión y obviamente estaba nervioso.

Bajaba del piso 8 o 9 del edificio de la Av. Alejandro Tirado, en Santa Beatriz, del Cercado de Lima, donde funcionaba Canal 5, y de pronto la señora Coty Zapata, la vidente, me tomó del brazo, me miró la mano y súbitamente cambió la expresión de su rostro. Le dije:

- ¿Qué has visto, Coty?

- No, nada –balbuceó.

Noté en su cara un rictus de pánico por lo que supuestamente “vio” en mi mano.

- Raúl, cuídate, por favor –me advirtió y se alejó.

No insistí y me fui. Le había pedido varias veces que me dijera lo que pensaba, pero la señora Coty no dijo nada más.

Minutos más tarde llegué a la sede del KFC, en la avenida Javier Prado, siempre bulliciosa, donde mi entonces secretaria me entregó un sobre manila que venía con mi nombre. Tomé el sobre, me dirigí a mi oficina y lo abrí con curiosidad. Era una carta del MRTA que contenía bonos de guerra, en la que me pedían que pague cupos y amenazaban que, si no lo hacía, iban a atentar contra mi familia.

“Si no paga 50 mil dólares semanales, vamos a comenzar a atacar a sus negocios, a su familia y a usted”, sentenciaba la frase formada con letras de recortes de periódico.

Los terroristas conocían mis movimientos, el recorrido de mis hijos hacia sus colegios, el lugar donde residía y otros detalles que indicaban que me habían hecho un seguimiento y “reglaje”. Quedé estupefacto y para atemorizarme llamaban a mi número telefónico privado y me hacían escuchar por el otro lado de la línea el llanto estremecedor de un niño de corta edad. El hecho se repetía cada cierto tiempo.

Entonces llamé a quien era coronel de la Policía Nacional, Ángel Aguilar, jefe de la Zona Sur de la Séptima Región de la Guardia Civil, un querido amigo. Lo conocía desde tiempo atrás y le pedí el favor que me visitara en las oficinas de KFC. Así ocurrió y en presencia de mis socios le mostré el sobre que había recibido. Él conocía situaciones similares contra empresarios peruanos y hasta muy críticas sobre las amenazas de los terroristas. También vino Fernando Otero, entonces presidente de la agencia de publicidad J. Walter Thompson de Perú.

Todos analizamos la situación con mucho detalle y mis socios dijeron: ¡Pagamos!

El coronel Aguilar, quien después ascendió a general (antes fue edecán del Presidente Belaunde), lanzó esta advertencia:

"Si pagan, se van a perjudicar por el resto de sus vidas, porque les van a chantajear permanentemente. Lo que debemos hacer es tomar medidas de seguridad y no pagar".

Se podrán imaginar lo que fue mi vida a partir de ese momento. Cada cierto tiempo dinamitaban un local de Kentucky. En el atentado terrorista, en la sede de la avenida Arequipa, en la cuadra 43, sacaron a todos los clientes, y lo demolieron. Nunca más pudo haber un Kentucky allí.

Estaba por entonces frente a un dilema: dejar el negocio o continuar. Aquellos tiempos eran extremadamente difíciles, muy duros y un considerable número de empresarios abandonaron el país por el acoso del MRTA que había centrado sus operaciones en el área urbana y en la modalidad de secuestros y cobro de cupos. Era comprensible. El reino del terror ejercía su dominio.

Mis socios, para proteger a sus familias y ante la situación que empeoraba con el transcurrir de los meses, decidieron salir del país. Yo me quedé.

- ¡A mí no me van a correr! – exclamé.

Durante todo un período mi vida fue un infierno. Mis hijos tenían que andar con seguridad y en carros algo acondicionados ante la eventualidad de cualquier ataque

subversivo. Los terroristas seguían llamándome a las dos o tres de la mañana reiterándome sus amenazas y el llanto lastimero y adolorido de un niño.

"Eso es lo que pasará con tus hijos si no pagas", amenazaban, cada cierto tiempo.

Hubo que actuar. Fernando Otero preparó entonces una campaña publicitaria. También vinieron los ejecutivos de la matriz de Estados Unidos para brindarnos apoyo, porque teníamos su franquicia. Cuando ocurren hechos criminales como los narrados ellos ayudan y se ponen el overol.

El mensaje central de la campaña decía: "Somos peruanos, déjennos trabajar en paz". Fernando quiso añadir la interjección: "Carajo", pero a mi sugerencia la eliminó. El aviso se publicó en todos los periódicos de Lima. Hasta ese momento habían ya afectado varios locales, entre ellos los de la avenida Arequipa, de San Luis, de San Borja y de la avenida Javier Prado. Fue algo espantoso. Una pesadilla.

Fernando Otero recuerda aquellos momentos vividos:

"Nos veíamos con Raúl esporádicamente por razones de trabajo, pero empezamos a reunirnos con mayor continuidad a raíz del atentado que sufrió el local de KFC de la Av. Arequipa durante la época del terrorismo. Eran los años 80 y las sucursales de las empresas norteamericanas eran los blancos de los ataques con bombas. Ante este incidente en KFC recibí una urgente y preocupante llamada de Raúl invitándome a una reunión para intercambiar ideas sobre lo que deberíamos hacer en términos de comunicación para no afectar la imagen de KFC, dado que el incidente podría ahuyentar

a la clientela de los restaurantes *fast food.* Luego de reunirme con mi grupo creativo y diseñar un aviso de prensa me aparecí en la reunión con una propuesta y una recomendación.

Básicamente necesitábamos enfrentar a quienes nos habían agredido y explicar nuestra situación de franquiciadores peruanos y que este aviso a su vez generara en el lector y en el consumidor un estímulo positivo de afecto hacia KFC. El aviso propuesto decía 'Somos peruanos, déjennos trabajar ¡Carajo!' al tamaño de una página y con una enorme tipografía que tomaba la mitad del aviso. Luego se hacía una breve explicación sobre la naturaleza del KFC en el Perú y que era una franquicia contratada por un grupo de jóvenes peruanos que creían en el Perú, que daban trabajo a los jóvenes y que se utilizaba insumos peruanos para deleitar el paladar de los peruanos con productos de altísima calidad y a precios muy razonables".

El aviso fue publicado sin el término "carajo" que era una forma de demostrar nuestro malestar, y funcionó sin esta reconocida palabra muy peruana que usamos para protestar o para enfatizar alguna cosa.

Tengo que agradecer a Dios por el hecho de que las explosiones no dañaran el edificio aledaño al local de la avenida Arequipa. Sobre todo porque ningún cliente sufrió daño alguno pese a las ondas expansivas de las poderosas bombas terroristas. Igualmente, porque la gente jamás dejó de asistir a nuestras tiendas. El Perú entero nos apoyó.

Tan pronto un local era blanco de un ataque, a las 48 horas ya estaba listo para funcionar. Respondíamos siempre con un aviso que mencionaba la reapertura.

El resultado de esta estrategia fue increíble, el público llenaba el local afectado y la gente hacía cola para comprar.

La campaña publicitaria salía con fuerza, obtenía el impacto deseado y, ante su fracaso absoluto, los terroristas detuvieron su acción criminal.

Hago este recuento para remarcar que en toda historia de éxito hay fracasos, tensiones, esfuerzos, pérdidas, subidas y bajadas. La lección es persistir, perseverar porque de otra manera no vas a lograr tu sueño. ¿Qué hubiese pasado si cedía al chantaje del MRTA?

Ha transcurrido bastante tiempo desde aquel encuentro fortuito con la vidente y aún, pese a mis esfuerzos, no tengo una explicación lógica sobre su advertencia: ¿Vio algún peligro o simplemente fue una coincidencia? Yo, como una persona católica practicante y profundamente creyente, encomendé mi vida a Dios Nuestro Señor y obviamente tomé algunas medidas de seguridad. Puse de mi parte los medios para no rendirme a la adversidad.



En 1983, en el sector de Condevilla Señor, distrito de San Martín de Porres, en Lima, me incorporé al trabajo social de la entonces primera dama de la Nación, Sra. Violeta Correa de Belaunde. Antes, renuncié a la gerencia general de KFC de Lima.



En pleno trabajo, en el memorable realojamiento de los “repatriados” cubanos. “A Raúl, personificación del ideal populista”, reza la dedicatoria del Presidente Belaunde. Abajo, junto a él, entregando presentes navideños a las familias cubanas establecidas en el populoso distrito de Villa María del Triunfo.



Capítulo V

Violeta Correa, la inspiración solidaria

Desde muy joven, Violeta Correa Miller, quien con el tiempo se convertiría en esposa del presidente Fernando Belaunde, había demostrado apego a las causas justas y una vocación especial por los segmentos poblacionales económicamente más débiles. Así, muy temprano, integra el Movimiento de Protección a la Joven y luego se hace voluntaria de la Cruz Roja Peruana.

Sin embargo, fue en el primer Gobierno de Belaunde (1963-1968) que, desde la secretaría de Palacio de Gobierno, Violeta Correa crea e implementa tres programas importantes de profundo impacto social, todos ellos en la capital peruana, Lima: el de Parques Zonales Recreacionales en Pueblos Jóvenes, que comprendían básicamente jardines, juegos infantiles y "canchitas" deportivas, para ofrecer esparcimiento especialmente a los niños pobres; el Parque de las Leyendas; y, la exposición fotográfica itinerante "Perú ante el mundo", de profundo impacto turístico.

Años después, ya casada con el Presidente Belaunde, Violeta amplió su visión. En 1980, en vez de quedarse en un papel pasivo o decorativo de Primera Dama de la Nación, prefirió proyectar, promover y poner en marcha desde Palacio de Gobierno numerosos programas sociales, financiados con fondos mixtos, públicos y privados. Imprimió, así, el espíritu solidario en el rostro del Gobierno de turno.

Debido a su altísima sensibilidad social, podría decirse que sentía con creces la necesidad y la preocupación

del pueblo y, a la vez, ofrecía soluciones sencillas y de hondo sentido práctico. Y así, mediante diversas iniciativas y fórmulas creativas incorporaba a muchos pobladores de las zonas periféricas a los programas de ayuda social.

Privilegió la atención a niños, mujeres y a personas en extrema pobreza que sufrían en primera línea la embestida de la miseria. No soportaba ver a mujeres desaliñadas, con la mirada perdida y cargando a cuestas baldes de agua y niños descalzos; casas construidas con esteras o cartones; caminos descuidados y polvorientos, rostros cansinos o desfigurados por la inclemencia de las necesidades básicas no cubiertas. Violeta quería luchar contra la tristeza. Y así lo hizo toda su vida.

Este era el marco de la acción social cuando acudí a Palacio de Gobierno, a entregar a la primera dama de la Nación un volumen significativo de choclos para ser distribuidos en el programa de las cocinas familiares. El comestible estaba en muy buenas condiciones, no se encontraba malogrado, pero no pasaba el riguroso control de calidad de la franquicia estadounidense. Kentucky Fried Chicken requería que los granos fueran uniformes, del mismo tamaño.

Con el dinamismo que la caracterizaba, Violeta aceptó con agrado la donación de más de diez mil choclos y me pidió respaldo logístico y asesoramiento administrativo para el programa alimentario que había creado. Me dijo:

"Raúl, no solo te voy a recibir los diez mil choclos, sino, además, te pido que me ayudes a utilizarlos en favor de los damnificados del desborde del río Rímac, en la

zona de Huachipa (distrito de Chosica), donde estamos haciendo una olla común de alimentos".

El fenómeno de El Niño de 1982-1983 y su terrible acción depredadora destruyó autopistas, carreteras, puentes, pontones, aeródromos, aeropuertos, viviendas y demás infraestructura básica. El agua y el lodo inundaron alamedas, avenidas, calles y jirones, principalmente de las ciudades del norte del país. Entonces, cientos de miles de hogares de peruanos pobres quedaron sin techo. La intemperie y la pesadumbre se propagaron con celeridad.

Como nunca, El Niño de ese año trajo hambre, angustia, desolación y plagas y el futuro, por entonces, era sombrío para numerosas familias. Fue también funesto para la economía del Perú y para todo el gobierno del Presidente Belaunde. Según estimaciones acreditadas, el Perú perdió aproximadamente 990 millones de dólares por este fenómeno y su producto bruto interno (PBI) descendió en 12%.

De allí que la señora Violeta Correa decidió enfocar su labor social para socorrer a miles de damnificados, especialmente a los moradores de los barrios marginales de las ciudades costeras que lo habían perdido todo.

"Me gustaría también que me acompañes en la inauguración de un nuevo proyecto de alimentación masiva", añadió aquella vez.

Así fue. Llegado el momento, muy entusiasmado, acompañé a la Primera Dama de la Nación a una zona marginal del populoso distrito de San Martín de Porres, en Lima, donde se había levantado rústicamente un centro comunal y una cocina familiar aún en estado

primario. En el trayecto, la señora Violeta le dice a su edecán que me incluya como orador en el programa de inauguración y que intervenga antes que ella. Nunca había hablado en público y, entonces, tuve que improvisar.

No obstante, fue fácil explicar la filosofía altruista de Violeta: la caridad frente a la extrema pobreza, en cuyo caso no se pide nada a cambio (así ocurrió con los damnificados de El Niño). Existe solidaridad cuando dices a la gente "te ayudo con ideas, con recursos y tecnología, pero a cambio pones la mano de obra" (como en el caso de los centros comunales donde se facilitaba educación y salud para los niños pobres y familias en igual condición). Aquel fue el tema de mi breve alocución.

Además, estaba totalmente de acuerdo con aquella filosofía que emana del proverbio chino: "Si ves que un hombre tiene hambre, dale un pescado; si no quieres que pase hambre nuevamente, enséñale a pescar".

El afán de contribuir con el desarrollo de proyectos sociales, me condujo a reflexionar sobre esta nueva situación creada a partir de mi encuentro con la esposa del Presidente Belaunde. Frente a la pobreza lacerante uno tiene dos caminos: aislarte y refugiarte en un mundo seguro, cómodo y de "éxito", de espaldas a la realidad, o tomar la decisión de involucrarte y luchar por cambiar esa realidad. Yo me comprometí y decidí dejar de ser espectador y convertirme en actor y militante en el servicio público.

Ese imperativo de apoyar una acción de solidaridad para ir en ayuda de miles de compatriotas que habían sufrido las inclemencias del fenómeno de El Niño, me

condujo, en 1983, a dejar mi cargo de gerente general de Kentucky Fried Chicken y Pizza Hut e ingresar al mundo de la solidaridad en acción. Obviamente pedí la autorización a la Heublein, que en ese momento era la dueña de la franquicia KFC, para que me permitan utilizar el *know how* de las *fast food* en los proyectos alimenticios de Violeta.

¿Por qué? Porque necesitábamos un concepto de servicio de rotación rápida y alimentación masiva. Además, Violeta quiso que en cada una de las cocinas se entreguen mil raciones diarias de alimentos y, sin que pierdan su valor nutricional, a bajo costo.

Mi experiencia en la preparación y gestión de comidas rápidas me permitió aportar al desarrollo de las cocinas y descubrir que existen modelos para potenciar los programas sociales. Entonces, con la anuencia de KFC, puse en práctica todo lo que había aprendido en los talleres de entrenamiento de la franquicia estadounidense: la forma de cortar el pollo en nueve pedazos, alimentarlo para que no salga con sabor a harina de pescado, el modo de utilizar los excedentes más elementales, etcétera.

Con la aplicación del *know how* de la franquicia el costo de la ración alimentaria se reducía y el gasto era pequeñísimo. Aprovechamos todo y ahorramos mucho. El programa de las cocinas familiares, al cual me dediqué por entero, inauguró un modelo de desarrollo social y abrió el cauce para aplicar técnicas de autocontrol y autofinanciamiento popular.

Visto en retrospectiva, en lo personal es lo que más me satisface plenamente y siento mucha nostalgia por esa época. Reitero el modelo: el Estado

proporcionaba la infraestructura básica, orientación técnica y el equipamiento (ollas especiales, utensilios, refrigeradoras y congeladoras, entre otros instrumentos de cocina). La gente aportaba la mano de obra.

Las cocinas eran manejadas por clubes integrados por madres de familia de una comunidad determinada, generalmente establecidas en territorios urbano-marginales. Las integrantes de los clubes elegían a un comité directivo encargado de administrar, operar y lograr el autofinanciamiento. Los comestibles, entregados por el gobierno al inicio de las operaciones por única vez, eran el capital inicial de trabajo.

Como colmenares de abejitas, los centros comunales eran pequeños lugares de producción donde voluntariosas madres de familia cocinaban los alimentos con entusiasmo y alegría desbordante para decenas de miles de comensales. Era fascinante verlas trabajar desde muy temprano. Su concepto de trabajo en equipo y la humildad con la que se desenvolvían me entusiasmaba en extremo. Los peruanos, cuando trabajan juntos, son capaces de todo.

Desde 1983 a 1985 se construyeron y equiparon, con dinero público y donaciones de empresas privadas, un total de 106 cocinas familiares. No se trataba de ollas comunes ante eventos de contingencia como los modelos sindicales, por ejemplo, sino de la implementación de espacios para ofrecer mil menús diarios que las familias podían llevar a casa, cubriendo sus necesidades básicas de alimentación y, al mismo tiempo, manteniendo la unidad familiar. Este último aspecto fue la filosofía que Violeta implantó como mensaje de vida: unir más a la familia, porque la familia es la base de la sociedad.

Solo en Lima, capital del Perú, los beneficiarios de las 106 cocinas familiares superaban los 100 mil usuarios diarios. A todo ello, en el contexto de su programa de alimentación infantil, el Gobierno también aportaba a cada cocina familiar desayunos diarios para 500 niños.

Sí, fue una época maravillosa. Solo me resta contar algunas anécdotas interesantes. La primera que me viene a la mente es el momento en que llevé a los americanos, representantes de las franquicias, a conocer los proyectos sociales de Violeta. Mis amigos se quedaron deslumbrados y cautivados por ese espíritu de solidaridad y trabajo que imprimía y prodigaba la primera dama de la Nación. También por la forma en que la solidaridad de Violeta hacía realidad aquello de la multiplicación de los panes y los peces.

Otra anécdota que recuerdo con emoción trata sobre la donación de 20 camiones canadienses, de segundo uso, pero en buen estado de conservación que recibió el gobierno peruano.

- ¿Qué hacemos con ellos?-, me interrogó Violeta.

- ¡Fácil, sectoricemos Lima en 20 objetivos, enseñemos a las madres a comprar al por mayor en el mercado mayorista, a comprar por tipo de comestibles y, en consecuencia, bajamos los costos y aumentamos la capacidad operativa!

Así fue. Todo ese tiempo fue mágico e inolvidable. Recuerdo a las señoras cocineras sentadas sobre los sacos de comestibles que soportaban los camiones de carga. Cuidaban con mucho celo los productos alimenticios durante la madrugada (05:30 horas) y, luego, con alegría, los trasladaban a 20 direcciones

diferentes de la Lima marginal. Así fue que impulsamos y desarrollamos en la gente pobre algo que ya tienen en el corazón: el valor de la solidaridad. No hay persona más solidaria que el ser humano que es pobre.

En las cruzadas solidarias que protagonizaba, Violeta Correa siempre contaba con el apoyo incondicional de su esposo, el Presidente. Eran una sola persona en cada causa noble, dos almas dedicadas a la inclusión social. Recuerdo, por ejemplo, el desasosiego y el desvelo que le causaba al Presidente Belaunde la situación de algunos cubanos que habían llegado al Perú en 1980, luego de ocupar en abril de ese año, en condiciones lacerantes, nuestra embajada en la Habana, y ser expulsados por el gobierno dictatorial de Fidel Castro.

Pasaron años y algunas pocas familias no tenían aún dónde ubicarse para vivir dignamente. Era comienzos de verano de 1985 cuando el Presidente me pidió encontrar una solución al problema. Se encontró la salida reubicándolas en un sector del populoso distrito de Villa María del Triunfo. A partir de ese momento y hasta su muerte, Belaunde no dejaría de visitarlos cada fiesta navideña, ocasión en que no dejaba de obsequiarles un presente por la ocasión.

Emprendimiento social

Generalmente, el término "emprendimiento" está vinculado a los negocios, al campo empresarial, al emprendedor que activa un plan específico para crear su propia empresa y generar riqueza. Sin embargo, las cualidades propias de un emprendedor empresario, el espíritu guerrero y su impulso hacedor, entre otras virtudes o cualidades, también pertenecen, matices más o menos, a un emprendedor social. Un buen

emprendedor social acomete con decisión un proyecto de interés colectivo para ayudar a los demás y mejorar, así, el nivel de vida de las personas de su entorno.

Sin embargo, en el emprendimiento social las formas de apoyo no son convencionales ni ortodoxas, son fórmulas que evitan burocracias y apelan a la creatividad y a la participación decisiva de la gente, activando su único patrimonio: la motivación y las ganas de salir de la pobreza para mejorar el nivel socioeconómico de la sociedad.

El caso del Banco Grameen, fundado en 1976 en Bangladés, Asia, por Muhammad Yunus, Premio Nobel de la Paz (2006), es un ejemplo de emprendimiento social. Su función básica ha sido - y aún lo es- la concesión de créditos de menor cuantía, pequeños préstamos que hacen posible la práctica de micronegocios que, admitidos en el mercado por su rentabilidad, ayudan a mitigar la pobreza de las personas involucradas.

En más de 30 años de operaciones, el Grameen registra a millones de personas como prestatarias, generalmente mujeres pobres, pero muy responsables a la hora de amortizar o devolver los créditos. La filosofía del banco no linda con la caridad, sino con la solidaridad; y al activar este valor toma nota de la dignidad de las personas y su potencial como motor competitivo. De eso está hecho el emprendimiento social.

Sabemos que en cualquier crisis económica, como ocurre ahora, por ejemplo, en la Unión Europea, el valor solidaridad colapsa en primera instancia porque las personas se vuelven más proclives al egoísmo, al aislamiento, a la resistencia a perder posiciones y más. De allí que la experiencia de Yunus se presenta

como un referente de emprendimiento solidario. En la actualidad, se habla incluso de “negocios” sociales.

Ser solidario significa muchas cosas y uno puede serlo mediante múltiples formas: los Estados cuando practican los principios de igualdad y justicia; los gobiernos al implementar políticas que ayudan a personas de escasos recursos; las empresas cuando asumen enfoques de compromiso social en el entorno donde se desenvuelven; y las personas cuando emprenden proyectos sociales que no buscan el lucro como fin, sino como medio. Como un medio para ayudar.

En otro trabajo editorial, comenté sobre el papel de la sociedad civil en cuanto al valor solidaridad y la actitud de las personas frente a situaciones que merecen respaldo solidario. Reza el dicho: “nadie es tan rico que no tenga nada que recibir ni tan pobre que no tenga nada que dar”.



Viernes 17 de febrero de 2012. Para promover el espíritu solidario empresarial y atemperar la invalidez que genera la discapacidad que se produce en el cumplimiento del deber para con la patria, lanzamos el programa “Adopta un héroe”. Lo hicimos junto con el máximo representante del Ejército del Perú (de agosto de 2011 a mayo de 2012), el comandante general Víctor Ripalda Ganoza.

Así, aparecen las redes de voluntarios que buscan cumplir una función social con ganas de servir a la comunidad. Se trata de emprendimientos sociales con enfoque productivo. El voluntariado es una de las piedras angulares para el desarrollo de los pueblos.

Además, junto a ellos, aparecen también otros emprendimientos sociales dignos de respeto. Es el caso, por ejemplo, de la iniciativa "Adopta un héroe", formulada por el Ejército del Perú a través de su máximo representante: su comandante general, el general de Ejército Víctor Ripalda Ganoza.

Se trata, sin duda, de un programa que apela al espíritu solidario de las personas e instituciones empresariales para atemperar la invalidez que genera la discapacidad que se produce en el cumplimiento del deber para con la patria y la seguridad de los ciudadanos. Esta es la historia:

Adopta un héroe

En una amena reunión que sostuve a fines de 2011 en la comandancia general del Ejército, a cuya cita asistieron Juan Manuel Ostoja, gerente general de la Universidad San Ignacio de Loyola; Javier Alva García, vicepresidente de Marketing de esta casa de estudios; Gino Bravo Ardiles, coordinador general de la Escuela de Posgrado USIL-sede Arequipa y Rodolfo Cremer Alarcón, decano de la Escuela de Posgrado, se me planteó la idea de activar un proyecto solidario cuyo principal objetivo es ayudar a los soldados del Ejército en condición de discapacidad abatidos en combate durante su servicio en la lucha contra el narcoterrorismo.

Portavoz de la iniciativa fue nada menos que el propio oficial militar Víctor Ripalda. Al escuchar tan

maravillosa idea propuse, inmediatamente, ayudar a uno de nuestros excombatientes. Y teniendo en cuenta que existen 255 soldados con extrema discapacidad, cuyas familias necesitan ayuda para salir adelante, sugerí hacer un evento que congregue a un grupo de importantes empresarios peruanos y a la comunidad en general, de manera que todos apoyen a estos silenciosos defensores de nuestra patria en diferentes aspectos de su vida (salud, educación, trabajo, negocios y bienestar en general, para ellos y sus familias). Su coraje siempre ha merecido una recompensa.

Con esta nueva iniciativa, el programa "Adopta un Soldado" fue tomando un nuevo enfoque y, así, nació un nuevo emprendimiento, del que me siento particularmente orgulloso: "Adopta un Héroe".

El objetivo de este es generar una cultura de respeto y solidaridad hacia nuestros soldados con alguna discapacidad, despertar el sentido de responsabilidad en la comunidad empresarial y promover una estrategia efectiva de apoyo sostenido, que retribuya, en alguna medida, el inmenso sacrificio de estos valerosos combatientes que lucharon por la pacificación del Perú, por la democracia en que vivimos todos y la seguridad de nuestra sociedad.

La iniciativa busca, además, reconocer el honor y la valentía de nuestros soldados, esos leones que lucharon sin tregua en busca de la paz para todos los peruanos. De allí que el Ejército del Perú y la Universidad San Ignacio de Loyola decidieron emprender esta nueva tarea de apoyo cívico a los combatientes que quedaron con alguna discapacidad, truncando las oportunidades de su futuro militar, limitando sus posibilidades de desarrollo personal y afectando gravemente su situación familiar.

No se trata de una “adopción” temporal ni rígida en cuanto a las responsabilidades, sino de un compromiso social y de ayuda “cuando puedas, como puedas y de acuerdo a tus posibilidades”.

Para aterrizar la iniciativa y llevarla a la práctica tan pronto como fuera posible pueda, promoví la formación de un Comité con los empresarios del Perú a fin de ampliar la convocatoria a distintos sectores. De inmediato, el programa empezó a tener sus primeros frutos.

Valerosos soldados como los cabos Jaime Bellido, Víctor Alata Gaspar y Fredy Túpac Yupanqui y los sargentos Salvador Shupigua y Roberto Lermo Acevedo, fueron apadrinados por empresarios solidarios, quienes, desinteresadamente, se sumaron a la causa, reconociendo, así, en nombre de todos los peruanos, la entrega de nuestros militares en pro de una patria libre y soberana.

Ellos recibieron apoyo inmediato, tanto en lo personal como familiar, y empezaron, de esa manera, a tener expectativas reales de una mejor calidad de vida. La ayuda que recibieron no fue solo económica. También se beneficiaron con becas para sus hijos, charlas, operaciones, tratamientos, medicinas, empleos, servicios, etc.

La idea del programa “Adopta un Héroe” es reinsertar cabalmente a estos soldados en la sociedad, de manera que puedan desarrollarse con la mayor normalidad posible. Con dignidad. Con honor, porque ellos son hombres de honor.

Recuerdos imborrables y cicatrices de la vida son el precio que han ofrendado por su heroica labor

en defensa de la patria. Sin embargo, si bien están heridos, no han sido vencidos, y es nuestra labor patriótica apoyarles.

“Adopta un héroe” seguirá adelante, ampliando cimientos, participantes y cobertura. Es una magnífica oportunidad para que la sociedad civil peruana ayude a los soldados que quedaron discapacitados a raíz de la lucha contra el terrorismo. El valor va unido al emprendimiento. Y el Perú debe construirse sobre estos dos pilares. Porque nuestros héroes son el mejor ejemplo del que emprende por la libertad.



Jaime Bellido García y su hija, en la silla de ruedas donada por la Universidad San Ignacio de Loyola. Su primogénita recibió una beca de estudios.

Capítulo VI

Fernando Belaunde, maestro y guía

Si la extraordinaria sensibilidad social de Violeta Correa y sus cocinas familiares fueron factores decisivos para abrazar su causa, aquella de la solidaridad en acción, la grandeza de un demócrata cabal, como la del Arquitecto Fernando Belaunde Terry, me impulsó emprender una carrera de servicio público tan fascinante como trascendente, algo que cambió toda mi vida.

El Presidente Belaunde había terminado su mandato y ofreció en el Congreso de la República, el 28 de julio de 1985, un discurso cuyo final caló en lo profundo de mi ser.

En aquel momento histórico, dirigiéndose a un Congreso de la República que se estrenaba con amplia, abrumadora y nueva mayoría, vinculada al viejo partido de Víctor Raúl Haya de la Torre, el APRA, Belaunde expresó:

"¡Os entrego intacta la libertad!".

Mi memoria no registra a un estadista de la talla y estirpe democrática del Presidente Belaunde. No en vano, nuestro premio nobel de Literatura, Mario Vargas Llosa, dijo, en diciembre de 2010, durante el doctorado honoris causa otorgado por la Universidad San Ignacio de Loyola, que Belaunde "...es lo mejor que le pudo pasar al Perú del siglo XX".

Sí, Belaunde fue lo mejor que le pudo pasar a la causa de la libertad. Tuve la oportunidad de acompañar al Presidente Belaunde, aquel día, en la ceremonia de entrega de la banda presidencial al nuevo presidente del Congreso de la República, don Luis Alberto Sánchez,

del Partido Aprista. En 1985, la impresionante mayoría parlamentaria que consiguió Acción Popular en las elecciones de 1980 se había reducido drásticamente. La soledad del poder imperaba en algunos fueros íntimos que rodeaban el ambiente.

Entonces, se registraría un hecho que marcaría por siempre mi vida personal y mi ejecutoria empresarial: mi ingreso a la militancia activa y la política institucional. Al terminar su mandato, el mismo 28 de julio de 1985, tuve la grata satisfacción de trasladar en mi vehículo al Presidente Belaunde hasta el hermoso circuito turístico del Callejón de Huaylas, en el departamento de Ancash, a más de tres mil metros de altura, a 400 kilómetros al norte de Lima.

En el trayecto y luego en la estadía en el cálido regazo del callejón ancashino, hablaríamos sobre la familia, sobre su Gobierno, sus frustraciones, decepciones y también en torno al futuro de Acción Popular.

Tiempo después, entre el 28 y 29 de septiembre de 1985, se realizó en Lima el XII Congreso Nacional Ordinario del partido Acción Popular, el mismo que elige una comisión reorganizadora para que promueva y disponga los cambios a fin de mantener viva la llama del movimiento acciopopulista creado en 1956. En consecuencia, se designa como secretario general a Sandro Mariátegui, uno de los hijos del gran Amauta peruano José Carlos Mariátegui. La mencionada comisión estuvo integrada por Edmundo Del Águila, Jorge Díaz León (ya fallecido), Raúl Freundt, Javier Velásquez, Graciela Espinoza, Nina Martín, Luis Enrique Gálvez y yo. Mi filiación partidista ya era una realidad.

Desde entonces, la política, activa e intensiva, ocuparía el centro de mi atención cotidiana. Así, a fines de 1987 fui

elegido secretario departamental de Lima Metropolitana de Acción Popular. Y en 1990, con más de 50 mil votos, provenientes en su gran mayoría de las zonas urbano-marginales de la capital del Perú (lo que significó ser el cuarto más votado en la mayor circunscripción electoral peruana), fui electo parlamentario por Lima en la lista del Frente Democrático (FREDEMO), liderado por nuestro escritor Mario Vargas Llosa.

La palabra en acción

Juramenté como diputado por Lima el 28 de julio de 1990 y, comprendiendo que había asumido una enorme responsabilidad para con mi país, emprendí desde ese día la redacción y promoción de una serie de iniciativas legislativas a fin de contribuir a revertir la grave y profunda crisis económica e institucional que vivía el Perú. También, para intentar renovar la imagen del político tradicional y de "verso florido", busqué convertirme en el gestor de propuestas creativas y oportunas en los ámbitos de la política económica, industrial, el turismo y la inclusión social.



Como parlamentario **(de 1990 a 1992)**, impulsé la modernización de la Ley de Zonas Francas a fin de promover inversiones que generasen empleo. La escena registra mi juramentación.

Ya integrado en la dinámica legislativa de la Cámara de Diputados, fui electo presidente de la Comisión de Industria, Comercio, Turismo e Integración, formada por 19 diputados de diferentes tiendas políticas.

Todos decidimos seguir una tónica de trabajo sumamente flexible y, al mismo tiempo, compenetrada al 100% con la problemática del sector, a fin de emitir tan pronto como fuera posible, buenos dictámenes y proyectos de ley.

Igualmente, para reconocer en el lugar las dificultades existentes en nuestro portafolio de trabajo, visitamos fábricas, lugares con proyección turística, viajamos al interior del país y, sobre todo, conectamos con los diferentes gremios, empresariales y laborales, a fin de conocer sus vivencias y expectativas.

El trabajo en esta Comisión fue diligente, acelerado y, mucho más importante, fue un trabajo de equipo. Todos sus integrantes coincidimos en privilegiar la búsqueda del consenso, antes que las diferencias políticas que pudieran enfrentarnos. Siempre estábamos dispuestos a llegar a un acuerdo antes que insistir en una diferencia. Se escucharon todas las opiniones, respetando las ideas ajenas. Emprender es analizar, escuchar a todos, sacar lo mejor de cada situación.

Los cambios que se introdujeron en 1990 en el modelo económico afectaban los sectores bajo nuestra competencia (recesión de la industria, tipo de cambio, sobrecostos, etcétera). Como es natural, los sectores perjudicados veían en nuestro foro parlamentario el escenario ideal para replantear cuestiones, mejorarlas o transformarlas.

La Ley de Zonas Francas promulgada para involucrar al sector privado en el dinamismo y desarrollo de esas zonas, fue una de las principales iniciativas de mi labor como parlamentario.

"No hay ninguna razón para excluir a quienes con sus inversiones deberán animar el proceso de desarrollo. Su presencia ha sido benéfica en otras latitudes del mundo y no existe razón alguna para suponer que no lo sean en el Perú", dije cuando defendí diversos cambios sustantivos a la vieja ley de zonas francas (Ley 25100), promulgada en el primer Gobierno de Alan García y caracterizada por un enfoque estatista. Estaba y estoy convencido de la necesidad de abrir el país al mundo para generar desarrollo.

Hubo otras iniciativas que abordamos y tratamos con diligencia, como la inclusión del concepto de "zona turística". Para todos, la posibilidad de fortalecer las economías de los departamentos fronterizos de Tacna y Tumbes, y al mismo tiempo, de combatir el contrabando, eran esenciales para incrementar las inversiones en turismo.

También tuve la satisfacción de promover otras iniciativas, cuyo objetivo fue impulsar el desarrollo del turismo social, la seguridad del turista y el mantenimiento del presupuesto del entonces Fondo de Promoción Turística (FOPTUR). Su liquidación, en medio de la crisis económica, habría significado la asfixia del desarrollo del turismo nacional en los primeros años de los 90. FOPTUR, con el tiempo, fue absorbido en 1996 por la Comisión de Promoción del Perú (Prom-Perú).

Sí, fueron tiempos difíciles, por el terrorismo y la crisis económica, pero en la Comisión parlamentaria que me tocó presidir, la palabra "consenso" fue el patrón de conducta que guiaba la acción de todos sus miembros.

No obstante las diferencias ideológicas que separaban a sus miembros, todos decidimos colaborar, promover y apoyar proyectos de ley que reforzaran la reactivación económica de los años 90. Tal vez por alentar el trabajo en equipo y convencer a mis compañeros que

la unión era imprescindible para sacar adelante al país, fui presidente durante dos períodos consecutivos: de 1990 a 1991 y de 1991 a 1992.

El espíritu democrático y pluralista de la comisión hizo posible la presencia, sin mayores contratiempos, de varios ministros de Estado del gobierno de Fujimori. Entre aquellos que acudían con frecuencia a nuestro llamado se encontraban los ingenieros Jaime Yoshiyama, por entonces ministro de Transportes y Comunicaciones y Víctor Joy Way, ministro de Industria. Todos ellos no encontraban obstáculo alguno para que sus iniciativas y propuestas obtuvieran luz verde.

Aquel Parlamento peruano de los primeros años de la década de los 90, tan vapuleado por el Gobierno fujimorista, fue ejemplo de cooperación y de trabajo concertado. La mayoría de los legisladores respaldaba la reforma económica y lanzaba, permanentemente, señales de buen vecino.

Recuerdo, por ejemplo, una noche en que recorrí el hemiciclo del Congreso de la República, escaño por escaño, en busca de las firmas necesarias para la aprobación del proyecto de reforma tributaria que creaba la Superintendencia Nacional de Administración Tributaria (SUNAT). Todos los parlamentarios requeridos, estamparon su firma sin mayor dificultad, incluyendo el senador aprista, ya fallecido, Abel Salinas.

La colaboración era desinteresada en aras de la gobernanza, la estabilidad política, el fortalecimiento institucional, el desarrollo del país y el bienestar de millones de peruanos. Sabíamos que era preciso arrimar el hombro, todos juntos, por el bien del Perú.

Digámoslo de frente. En principio, la gran mayoría de parlamentarios en ambos poderes legislativos, la Cámara de Diputados y la de Senadores, integrados

por la bancada del partido de Gobierno (Cambio 90) y los afiliados de Acción Popular (AP), del Partido Popular Cristiano (PPC) y del Movimiento Libertad, estuvimos de acuerdo, desde agosto de 1990, con impulsar reformas a fin de transformar la estructura económica vigente hasta el 28 de julio de ese año. Todos apostábamos por la economía de libre mercado y la reforma del Estado en democracia.

La razón es sencilla. Frente al discurso nebuloso y de corte populista que le permitió a Alberto Fujimori ganar las elecciones generales de 1990, el Frente Democrático (FREDEMO), liderado por nuestro premio nobel Mario Vargas Llosa e integrado por Acción Popular, el Partido Popular Cristiano y el Movimiento Libertad, propuso en esas elecciones y sin medias tintas la instauración de un modelo económico basado en la economía social de mercado.

Excepto algunos extremos concretos y ciertas políticas de corte mercantilista que deformaron la visión de ese modelo, el gobierno de Fujimori abandonó su propuesta electoral y aplicó gran parte de la receta económica y las reformas que Vargas Llosa predicó durante su actuación política.

En consecuencia, los diputados y senadores del FREDEMO, actuamos de buena fe y votábamos en coherencia con lo que habíamos postulado en nuestros programas y planes de gobierno. De allí, el apoyo incondicional que el gobierno fujimorista recibía de parte de los legisladores acciopopulistas, pepecistas y libertarios. Era un apoyo pensando en el Perú.

Precisamente por eso no entendíamos las persistentes embestidas y agresiones del entonces primer mandatario Alberto Fujimori, lanzadas contra las instituciones más importantes para el funcionamiento del sistema democrático. El Congreso de la República, los partidos

políticos, algunos medios de comunicación, el Poder Judicial, etcétera, eran blancos predilectos de los insultos del gobernante. En suma, no hubo evento alguno que Fujimori presidiera sin dejar de lado una premeditada y sostenida campaña para hacer creer a la opinión pública que el Parlamento de esa época no le dejaba gobernar o que tenía un matiz obstruccionista.

Los ataques eran muy injustos y de tal magnitud que, evidentemente, tenían un propósito oculto. Por aquella época, la actualmente desaparecida revista OIGA, cuyo director era el gran periodista Francisco Igartua, se caracterizaba por la agudeza y profundidad de sus análisis políticos. Había ya dedicado más de una cubierta de su leído semanario a la amenaza que gravitaba sobre nuestra todavía adolescente democracia: "Cuidado con el golpe", subrayó, en portada completa, uno de sus titulares. El tiempo le daría la razón al viejo periodista.

Encuentro secreto con Fujimori

Muchos de los legisladores tomábamos nota, con cautela y preocupación, del giro de los acontecimientos. Decidí, entonces, poner en marcha una idea personal que, ahora, saco a la luz después de ocultarla por más 20 años. Esta historia verídica ha permanecido en la gaveta como uno de los secretos mejores guardados de mi vida política. Se trató de una iniciativa que nos condujo a una reunión muy reservada llevada a cabo en Palacio de Gobierno con el Presidente Alberto Fujimori. Fue una reunión que pudo cambiar el rumbo de la historia si el presidente nos hubiese escuchado.

Transcurría el verano de 1992 cuando me contacté con algo de apremio con el Ingeniero Jaime Yoshiyama, por entonces ministro de Transportes y Comunicaciones y hombre muy cercano al primer mandatario. Le mencioné el interés de varios legisladores, entre diputados y senadores de todas las tiendas políticas, de

sostener una reunión cumbre con el presidente Fujimori para hacerle ver que la situación de enfrentamiento entre los poderes Legislativo y Ejecutivo no podía continuar. Y no podía seguir porque significaba, en la práctica, el quiebre constitucional, la destrucción de la democracia a corto plazo.

Al poco tiempo, Yoshiyama me informó positivamente sobre los resultados de su gestión. Así las cosas, me puse en contacto con otros legisladores para acudir a la cita palaciega llevando bajo el brazo algunos puntos en común.

En ese momento, tenía un alto cargo partidario en Acción Popular y como no podía comprometer políticamente al Partido, no tuve otra alternativa que ingresar a Palacio de Gobierno casi clandestinamente, a bordo del vehículo de Jaime Yoshiyama y por el portón posterior de Palacio; es decir, por el portal que dista a pocos metros de la estación ferroviaria de Los Desamparados.

"Díganos, señor presidente, ¿por qué sostiene que el Congreso de la República es obstruccionista?", le pregunté en la cita. Estaba sentado a su izquierda, mientras que Lourdes Flores lo estaba a su derecha.

Fujimori hacía el ademán de tomar notas y sorbía agua mineral, pero permanecía impávido, reservado. Estaba impenetrable.

"El Ejecutivo solicitó facultades extraordinarias para legislar sobre materia tributaria y las concedimos", añadí.

En general, los más de 30 parlamentarios que acudimos a la cita con Fujimori en Palacio, mostramos nuestra disposición a respaldarlo y apoyar las medidas conducentes a fortalecer nuestra economía y modernizar el Perú. Lo hacíamos por el país. Sin embargo, acompañado por

algunos de sus ministros más cercanos, el presidente permaneció durante todo el cónclave nocturno, que duró hasta las dos de la mañana, imperturbable, inconmovible, parco. Supe en ese instante que aquello era la crónica de un desastre anunciado.

Fui el último en salir del comedor de Palacio de Gobierno donde se realizó la cita que buscaba limar asperezas y encontrar puntos de encuentro entre el Ejecutivo y el Legislativo y, así, poder vertebrar consensos para impulsar aún más las reformas que necesitaba el Perú para su crecimiento armónico y desarrollo sostenido. Era una cita para asegurar la gobernabilidad y la convivencia en democracia.

"Ahora estará muy contento porque finalmente se realizó la reunión que usted promovía", me dijo Fujimori cuando me despedía.

"Todo lo contrario, señor presidente", respondí. "Me voy más preocupado que nunca porque usted no despejó ninguna de nuestras preocupaciones, ni contestó pregunta alguna y tampoco pidió apoyo para aprobar los proyectos", le dije, sumamente decepcionado.

Minutos después, como llegué me fui, siempre acompañado por el Ingeniero Jaime Yoshiyama. Lo conocía desde mucho tiempo atrás, como vecino y como uno de los colaboradores de la campaña de Mario Vargas Llosa a fines de los años 80.

Como vecino compartí con él tareas vecinales en la Asociación de Camacho del distrito de la Molina, yo como presidente y él como vicepresidente. Siendo directivos promovimos junto a un gran grupo humano, en los años 80, la constitución del Comité Pro Templo que, a la postre, hizo posible la construcción de la Parroquia Nuestra Señora de la Reconciliación de Camacho, una de las más grandes del país.

Lo conocí mucho más durante la campaña que impulsaba la candidatura de Mario Vargas Llosa. Fue un gran colaborador. De manera que tenía mucha confianza con él; era, y es, un gran amigo, una persona correcta.

Visto en retrospectiva, la reunión fue aceptada por Fujimori para distraer nuestra atención. En el fondo, buscaba distraer la atención de todos los peruanos. Él ya había optado por preparar el autogolpe del 5 de abril de 1992. La decisión ya estaba tomada.

Se pudo concertar

La interrupción del sistema democrático frustró mi carrera parlamentaria y la de muchos peruanos bien intencionados. La mayor parte de parlamentarios, con gran ilusión de servir a su patria, ocupaban por primera vez un escaño parlamentario. Según muchos expertos, por la calidad profesional de sus integrantes y la visión del país que cada uno tenía, el Poder Legislativo de 1990 a 1992, fue uno de los mejores de la historia republicana.

En la Cámara de Diputados brillaban, por ejemplo, Roberto Ramírez del Villar Beaumont, Edmundo Del Águila Morote, Aurelio Loret de Mola Bomme, Antero Flores Aráoz Esparza, Víctor Andrés García Belaunde, Rafael Rey Rey, Lourdes Flores Nano, Jorge Baca Luna, Enrique Ghersi Silva, Pedro Cateriano Bellido, Xavier Barrón Cebreros, Oscar Urviola Hanni, Gonzalo Romero de la Puente, Julio Castro Gómez, Ismael Benavides Ferreyros, Luis Santa María Calderón, Luis Yengle Ventura, Javier Velarde Aspíllaga, Javier Bedoya de Vivanco, Mario Roggero Villena, Fernando Olivera Vega, Dennis Falvy Valdivieso, Ernesto Gamarra Olivares, Jorge Del Castillo Gálvez, Carlos Roca Cáceres, Ricardo Letts Colmenares, Manuel Dammert Ego-Aguirre, Fausto Alvarado Dodero, César Zumaeta Flores, Constantino Colona Valdez y Daniel Quispe Machaca, entre otros.

En la Cámara de Senadores destacaban Javier Alva Orlandini, Sandro Mariátegui Chiappe, Gastón Acurio Velarde, Miguel Cruchaga Belaunde, Luis Bustamante Belaunde, Manuel Ulloa Elías, Felipe Osterling Parodi, Raúl Ferrero Costa, Miguel Vega Alvear, Manuel Moreyra Loredo, Alberto Borea Odría, Juan Incháustegui Vargas, Beatriz Merino Lucero, Rafael Belaunde Aubry, Ricardo Vega Llona, Luis Bedoya de Vivanco, Andrés Cardó Franco, Mercedes Cabanillas Bustamante, Luis Alberto Sánchez, Armando Villanueva del Campo, Abel Salinas Eyzaguirre, Javier Valle Riestra, José Barba Caballero, Jorge Lozada Stanbury, Máximo San Román, Javier Diez Canseco Cisneros, Jorge Del Prado Chávez, Carlos Malpica Silva Santisteban, Gustavo Mohme Llona, Enrique Bernales Ballesteros, Francisco Guerra García Cueva y Edmundo Murrugarra Florián.

En esta cámara se sumaron, en condición de senadores vitalicios, los expresidentes Fernando Belaunde Terry y Alan García Pérez. Sin duda alguna, se trataba, reitero, de un período legislativo con protagonistas destacados,



Julio 28 de 1990. En la sesión de instalación del Congreso de la República. A mi lado, el senador vitalicio y expresidente Fernando Belaunde y el entonces presidente de Chile, Patricio Aylwin.



Como presidente de la Comisión de Industria, Comercio, Turismo e Integración de la Cámara de Diputados (de 1990 a 1992), promoví leyes en favor del turismo receptivo.

muchos de ellos brillantes en su área profesional. Algunos de los parlamentarios mencionados ya no están con nosotros. Han partido hacia la eternidad.

Como producto de mi corta experiencia acumulada en los foros legislativos, publiqué, a mediados de 1992, mi primer libro *La palabra en acción*. Este trabajo relata mi labor legislativa del período 1990-1992.

Y al final de las páginas de ese libro muestro mi profundo rechazo al golpe del 5 de abril. Ese funesto suceso consumado contra la Constitución del Perú -por sexta vez en el siglo XX-, fue un atentado contra la democracia, el desarrollo institucional y el futuro de millones de peruanos. "Se podía concertar", se tituló el alegato que escribí en aquel libro. Esto es lo que por entonces pensaba:

"Los pretextos del golpe del 5 de abril no difieren mucho de los cinco que lo precedieron; tampoco son diferentes las reacciones que ha suscitado en

la sociedad peruana, así como no es distinto el fin previsible que aguarda a los aventureros de esta nueva empresa antidemocrática.

Como todas las tiranías del pasado, esta necesitaba motivos para justificarse. La realidad le ofrecía dos extraordinarios pretextos: el terrorismo y el desorden institucional. Pero eran necesarios, además, algunos viejos pretextos y una que otra razón. La pretendida obstrucción del Congreso, por un lado y, la corrupción del Poder Judicial, por otro, sirvieron a ese propósito.

Para no variar, tenía que invocarse también la necesidad de una radical transformación de las estructuras para crear una 'verdadera' democracia y, desde luego, un orden constitucional acorde con esos pretendidos ideales. No obstante las similitudes con el pasado hay, sin embargo, algunas diferencias.

Es la primera vez en la historia del Perú que un presidente elegido por el pueblo derriba el orden constitucional. Es la primera vez, también, que una tiranía, en su incoercible afán de poder, sienta en el banquillo de los acusados al Perú y a sus instituciones ante el concierto internacional.

El pueblo, en una proporción crecida, acogió la quiebra del orden constitucional. Era la cosecha de una larga campaña que, desatada con pretexto de la estatización de la Banca, fue llevada al paroxismo en el proceso electoral por 'independientes' de todos los pelajes cuya devoción democrática jamás ha podido vencer la tentación del poder. Su objetivo era, y es aún, uno solo: destruir a los partidos políticos y desprestigiar a los 'políticos'; es decir, a todo medio de intermediación entre el pueblo y el poder.

El golpe del 5 de abril ha sido, pues, muy útil. Ha servido para exhibir, en toda su desnudez, la orfandad

en que ha vivido y vive la democracia en el Perú. No es accidental, por tanto, que el Perú comparta con Haití ya no solo el triste privilegio de marchar a la retaguardia del progreso material; sino, también, algunas tendencias que ciertos países latinoamericanos abandonaron hace décadas. Otros, como Ecuador recientemente, han confirmado su voluntad de vivir en libertad y con racionalidad fulminando a quienes, con su improvisación, informalidad o ligereza pretendieron emular a sus congéneres peruanos que, por desgracia para el Perú y para Lima, obtuvieron éxito electoral.

Una democracia eficaz y constructiva era posible.

En estas páginas hay testimonios irrebatibles que demuestran que, cuando menos, desde las filas de Acción Popular, se reclamó no sólo concertación sino, sobre todo, diálogo y respeto a la Constitución. Ese fue, precisamente, el primer reclamo que hicimos al gabinete Hurtado Miller. Dijimos que gobernar era concertar, unir, sumar y no disociar, dividir o enfrentar a los peruanos. Criticamos con severidad la conducta del presidente Fujimori y reclamamos, con el título inobjetable que nos daba nuestra buena fe, el diálogo, no para imponer, sino para buscar soluciones o fórmulas de solución.

No fue distinto nuestro reclamo al gabinete Torres y Torres Lara. Una vez más, el presidente Fujimori se encargó de provocar un violentísimo incidente con el Senado. Su propósito, entonces y ahora, era evidente: cerrar el camino a todo diálogo.

Era posible “reformar”.

Ninguna de las “reformas” con que Fujimori ha pretendido cohonestar el golpe de Estado era imposible dentro del cauce constitucional. Por el contrario, eran perfectamente viables dentro de él.

Moralizar el Poder Judicial e incluso remover al personal de Cortes y Juzgados incluyendo, desde luego, la Corte Suprema o el Ministerio Público, estuvo en manos del gobierno. El Congreso delegó en el Poder Ejecutivo facultades legislativas para dictar y modificar la Ley Orgánica del Poder Judicial (Leyes 25285, 25324, 25348). En ella pudo (y debió), ciertamente, incorporarse la facultad de ratificar a los vocales y jueces del Poder Judicial en forma inmediata.

Sin embargo, el Decreto Legislativo 767, promulgado por el presidente Fujimori en noviembre de 1991 estableció, en su Vigésima Segunda Disposición final, que la evaluación de los magistrados de la Corte Suprema se haría por el Senado entre agosto y setiembre de 1995 y, a partir de 1996, la de los magistrados de las otras instancias. Si el presidente Fujimori y su gobierno creían urgente la renovación del Poder Judicial, bastaba que dicha ratificación se anticipara. ¿Por qué no lo dispuso así el Poder Ejecutivo, ya que la delegación de facultades legislativas se lo permitía?

Se ha afirmado que era indispensable remover a la Contralora General porque incumplía las funciones de su cargo. Incurrió, pues, en 'falta grave' que es causal de destitución conforme al Artículo 146 de la Constitución. Siendo así, ¿por qué el gobierno no propuso al Senado la destitución de la Contralora invocando y señalando las causales de su destitución? Esa era, y es, responsabilidad del Poder Ejecutivo puesto que a él corresponde, conforme a la Constitución, la proposición de su nombramiento. Tampoco lo hizo. Una vez más, acude a nuestra mente la misma pregunta: ¿no se dejó de hacer para disponer de un nuevo pretexto que permitiera justificar el golpe de Estado?

Se dijo asimismo que era indispensable mayor fuerza para asegurar la lucha contra el terrorismo y el

narcotráfico. ¿En qué medida las leyes o el Congreso impidieron las acciones que ha cumplido el Ejecutivo tomando las instalaciones de las cárceles bajo control de los terroristas detenidos? Desde luego que en ninguna forma. Pudo hacerse eso mismo hace veinte meses y no se hizo. Precisamente, al presentarse el gabinete Torres y Torres Lara pronuncié estas palabras frente a la inacción del Gobierno en relación al terrorismo:

'Ningún argumento puede explicar el injustificable hecho de que el Estado haya cedido más de la mitad de su territorio a las fuerzas delictivas del terror o del narcotráfico. Ya es tiempo, señor presidente, de reconquistar el territorio nacional que el Estado ha entregado, descuidando vías de comunicación, abandonando comisarías y poblaciones a su suerte o atrincherando tropas dentro los cuarteles.

No se trata de militarizar la lucha antisubversiva. Se trata de que el Perú demuestre que es capaz de ganar la guerra que le han declarado sus enemigos internos y que es capaz también de proveer a todos los peruanos la seguridad y la paz a que tienen derecho.

Hoy, a la vuelta de veinte meses, no se ha recuperado una pulgada del territorio puesto bajo control de esas fuerzas negras del terror y del vicio. El gobierno invisible del terror sigue sembrando zozobra en las ciudades y las fuerzas del orden han distraído sus esfuerzos en cometidos políticos descuidando este fundamental frente en el que debía haberse concentrado sus empeños.

A medida que han transcurrido los días, el ingeniero Fujimori ha ido dibujando, con mayor precisión, el verdadero objetivo de la 'revolución de las focas', que no es otro que la destrucción de la democracia representativa y la creación de una 'oclocracia publicitaria' fundada en 'encuestas' y en una pretendida democracia 'directa'

manipulada desde el poder. Era natural, por tanto, que su objetivo central fuera el desprestigio de los partidos que son los únicos medios que permitieron la construcción de las democracias modernas.

Es enorme, pues, la responsabilidad histórica que han asumido los representantes del Gobierno. No sólo han interrumpido el más largo lapso de vigencia constitucional continuada en nuestra historia sino que, al hacerlo, han quebrado el proceso de afirmación sin el cual no es posible construir ningún sistema democrático. En eso radica, precisamente, el mayor perjuicio ocasionado a la sociedad peruana.

La arbitrariedad no prevalecerá contra la libertad

La democracia peruana ha sufrido pues un golpe grave. La historia no olvidará el agravio a la libertad como no lo ha excusado, hoy, la comunidad internacional.

Las nuevas generaciones, seguramente con una más lucida conciencia reprobarán, también la desaprensión de los que interrumpieron este proceso constitucional. Esa seguridad, precisamente, es la que nos da fortaleza para continuar en el combate terco y apasionado por la democracia y la Constitución, confiando como todos los hombres de bien de este viejo y amado Perú en la fecundidad de la palabra que se inspira en la verdad y que por ello es fermento eficaz para toda acción patriótica y creadora, y, desde luego para reconquistar, limpia y triunfal, la democracia hoy pisoteada y vejada como símbolo y enseña de un futuro en el que nunca más la arbitrariedad prevalecerá contra la libertad.

Ad portas de un eventual Congreso Constituyente nos preguntamos ¿el Gobierno de facto que atropelló el Congreso ordinario respetará la autonomía de aquél? La historia y el Perú, esperan una respuesta inequívoca'. La concertación era lo que el Perú necesitaba para salvarse”.

Hoy, muchos años después, sigo pensando que de haber existido fe en el país y buena voluntad, se hubiese podido concertar. El Perú necesitaba unidad, no la división que trajo consigo la autocracia. Un emprendedor tiene que unir voluntades y alertar a la sociedad de los posibles naufragios que puede sufrir la democracia. Y un emprendedor tiene que narrar la historia para que las generaciones futuras aprendan las lecciones imprescindibles que el país necesita en su defensa de la libertad.

Con permiso del Presidente Belaunde

Sin fortuna, en 1993, fui candidato a la Alcaldía de Lima y en 1995 candidato a la presidencia de la República. Cada una de estas invalorables experiencias me permitió reforzar mi acercamiento al Perú profundo, conocerlo más, compartir de cerca con los jóvenes, estudiantes, los campesinos, pescadores, jubilados, etc. Participar en una campaña política es una aventura inolvidable en la que se aprende muchísimo del país y de su gente.

Después de la década de los años 90, el Perú volvió a ponerse de pie y a enfrentar su futuro democrático. En ese desafío, los demócratas peruanos tenían que resolver la crisis política generada por la descomposición del entonces régimen del presidente Alberto Fujimori. El vacío de poder, generado casi a fines de 2000 por la renuncia de Fujimori vía fax desde Tokio, Japón, movilizó a todos los partidos políticos y a las instituciones democráticas para encontrar una salida a la crisis.

De esa manera, fue electo presidente por el Congreso de la República el abogado cusqueño Valentín Paniagua Corazao, quien ejerció la administración temporal del Perú por ocho meses: de diciembre de 2000 a julio de

2001. En el corto tiempo que tuvo, Paniagua inició el proceso para restituir la institucionalidad democrática, y convocó a elecciones generales para elegir a las nuevas autoridades políticas del Ejecutivo y del Congreso.

Es ese tiempo es que el Doctor Alejandro Toledo Manrique, entonces candidato presidencial por el partido Perú Posible, me convoca a participar como integrante de su fórmula presidencial.

Cómo sucedió

Ante la caída del régimen fujimorista y ya en funciones el Gobierno de Transición presidido por Valentín Paniagua, recibí un llamado de Alejandro Toledo.

Faltaban pocos días para el cierre de inscripción de las listas presidenciales y él quería que yo formase parte de su fórmula presidencial. Teníamos que hablar de ello, por supuesto, y la cita se concretó a las ocho de la mañana del lunes 3 de enero de 2001 en el conocido café-restaurante limeño "La Tiendecita Blanca" de Miraflores.

El líder de Perú Posible comprendía que mi inclusión no era fácil porque era militante de Acción Popular. Además, él sabía que yo no iba a aceptar ninguna propuesta que no se ajustase a las normas, reglas y procedimientos de mi partido. Mucho más si no contaba con el beneplácito del Presidente Belaunde y su esposa Violeta Correa, con quienes me unía una entrañable amistad, cariño y admiración.

Toledo ya se imaginaba que esa sería mi reacción y se anticipó diciéndome que antes de escuchar mi respuesta en un sentido u otro -y como para facilitar mi decisión-, sería él personalmente el encargado de hablar con el Presidente Belaunde.

“No te preocupes. Tengo una cita ahora mismo con el Presidente Belaunde a las nueve de esta mañana. En la reunión le voy a solicitar formalmente la autorización para poderte invitar a la candidatura. Te llamo para informarte en qué quedamos”, me dijo.

Media hora después de iniciar nuestra reunión en el café-restaurante, Alejandro y su esposa Eliane Karp se marcharon raudamente en dirección del departamento donde vivía el presidente Belaunde, en San Isidro. Allí se formalizó el pedido y la autorización correspondiente para que yo me integrase a la fórmula presidencial de Perú Posible.

El Presidente Belaunde siempre vio con buenos ojos a Alejandro Toledo. Lo había conocido muchos años atrás cuando, sobrellevando el injusto destierro causado por la dictadura militar de la década de los 70, dictaba cátedra en diferentes universidades estadounidenses.

Cuando el joven Toledo le pidió a Belaunde ayuda para estudiar su maestría y luego el doctorado, su respuesta fue afirmativa y, decididamente, lo impulsó en sus afanes de superación académica. Belaunde tenía un corazón generoso y apostaba por la juventud.

Años después y en otras circunstancias apremiantes, tampoco le negaría a Toledo su pedido de autorización para que yo integre su fórmula presidencial. Alejandro me contaría luego que Belaunde y Violeta querían saber qué cargo me propondría Perú Posible ya que, según ellos, tenía que tomar en cuenta que había sido secretario general y ocupado responsabilidades importantes dentro de Acción Popular, siempre en cargos elegidos.

Y cuando Toledo les dijo que se trataba de la Primera Vicepresidencia de la República, Violeta preguntó risueña:

“¿No cambiarás de opinión, no te arrepentirás después?”.

De ninguna manera señora Violeta. Para mí es un honor que personas como Raúl nos acompañen en la primera vicepresidencia de la República.

Concluida aquella cita en el sobrio y cálido departamento del Presidente Belaunde, cerca de las diez de la mañana del 3 de enero de 2001, Alejandro Toledo me llamó y me dijo:

“El Presidente Belaunde te está esperando en su departamento porque quiere hablar contigo”.

“¿Cómo te fue?”, le pregunté, algo curioso. Toledo no me quiso dar una respuesta, y agregó:

“Él te dirá las novedades”.

Acudí rápidamente a la decorosa vivienda de San Isidro. Ese rincón querido no me era extraño, porque almorzaba todos los lunes con Belaunde y su esposa Violeta. Entonces me recibieron como nunca, con una sonrisa amplia y una calidez humana que me abrumó.

“Raúl, hemos decidido, Violeta y yo, aceptar el ofrecimiento que te ha formulado Alejandro Toledo. Es un honor para ti. Plantearemos la solicitud en el comité político de Acción Popular”- expresó Belaunde.

No era extraño que Belaunde apoyara el pedido de Toledo. Siempre pensó que los intereses del país estaban en primera fila y creyó que el líder ancashino era la figura más preparada para liderar la lucha contra la pobreza que superaba el 50% de la población peruana.

Posteriormente, el Presidente Belaunde llevó el tema de mi postulación a consideración del comité político de Acción Popular, integrado por los exsecretarios generales Gastón Acurio Velarde, Javier Arias Stella, Sandro Mariátegui Chiappe, Javier Alva Orlandini y otros.

La solicitud del candidato Alejandro Toledo, así como el permiso correspondiente planteado por el Presidente Belaunde, fueron autorizados por unanimidad por la máxima instancia de mi partido. Toledo hizo lo propio en los niveles correspondientes al suyo, Perú Posible.

Finalmente, para completar la fórmula presidencial se pensó en una dama, pero el tiempo apremiaba y luego de consultas y alternativas que aparecían y desaparecían se escogió a David Waisman por ser un hombre muy vinculado a la pequeña y mediana empresa y a los emprendedores.

Por los jóvenes

Me atrevo a sostener que la razón principal para la convocatoria a la plancha presidencial de Toledo era mi vinculación de larga data con el mundo educativo y con los jóvenes del Perú. En cuanto a lo primero era conocida por todos la manera en que construí con un equipo comprometido la Organización San Ignacio de Loyola. Y en el plano de la juventud, era impresionante la capacidad de convocatoria de Pro Bienestar y Desarrollo (PROBIDE), entidad sin ánimo de lucro creada en 1998 y dedicada a impulsar decididamente diversos concursos para jóvenes emprendedores.

Este programa de emprendimiento me permitió viajar por todo el Perú visitando universidades e institutos, nacionales y privados. En cada parada, en cada conferencia o foro universitario, les hacía ver a los jóvenes que era preciso complementar la agenda de la educación

universitaria con la enseñanza de valores empresariales. Les contaba que teníamos que apostar por la educación financiera y el conocimiento de las herramientas de gestión para llevar a cabo un proyecto empresarial.

Así, motivaba a los estudiantes de todo el país a estudiar para construir su propio negocio y les animaba a desatar el espíritu emprendedor que llevaban dentro con el fin de labrar su propio destino. Los empujaba a un cambio de actitud y de pensamiento. Y lo hacía porque veía en ellos las mismas ganas de superación que yo tenía cuando todo empezó.

Para cada presentación de PROBIDE acudían cientos de jóvenes de toda condición social. Naturalmente, el mensaje emprendedor fue recibido con curiosidad y muy pronto con mucho entusiasmo. El Perú es un país de emprendedores. Así, desde Iquitos hasta Puerto Maldonado, desde Tacna hasta Tumbes, pasando por todas las capitales departamentales y las principales provincias del Perú, no hubo lugar que no visitase con el sueño de sembrar un mensaje positivo que cambie la vida de los jóvenes. Sentía que tenía que devolverle al país todo lo que me había dado.

Las coincidencias con el doctor Toledo no solo se daban en torno a los valores democráticos, sino también en la importancia que los dos le dábamos a la idea de reconstruir el país, abriendo los mercados y luchando contra la pobreza. Para Alejandro Toledo la visión sobre lo que tenía que hacer el Perú para dejar atrás el subdesarrollo era el centro de su programa de gobierno.

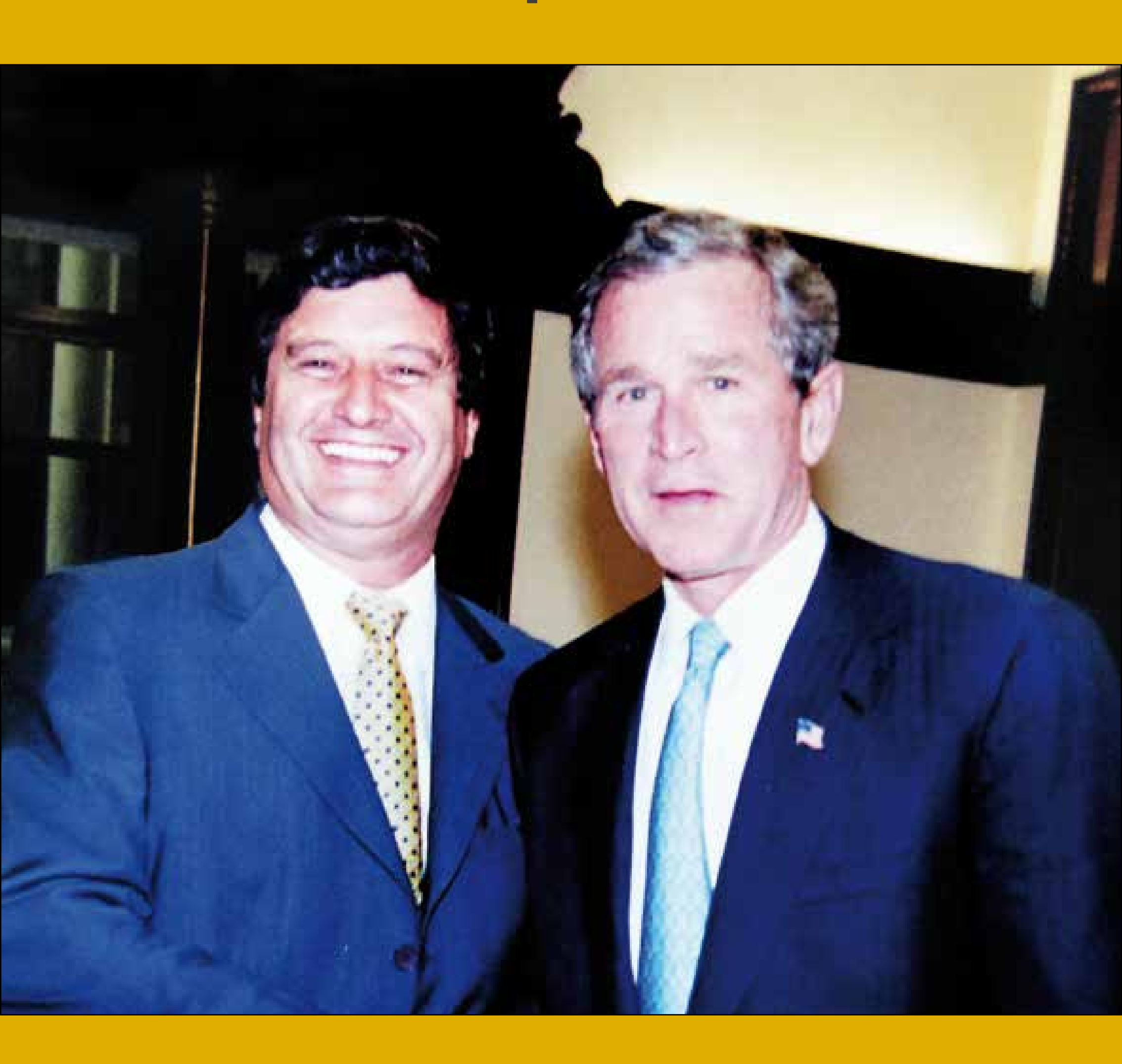
Así, soñando con llevar adelante el emprendimiento de todo el Perú, salí elegido primer vicepresidente de la República. Después, a pedido del Presidente

Toledo, integré su primer gabinete ministerial, en un inicio como Ministro de Industria, Turismo, Integración y Negociaciones Internacionales (MITINCI, de julio de 2001 a julio de 2002) y luego como Ministro de Comercio Exterior y Turismo (MINCETUR, de julio de 2002 a noviembre de 2003).

Desde estos sectores, trabajé por construir un país más justo y solidario, con crecimiento y desarrollo; un país respetuoso y acogedor para cada uno de sus habitantes. Ese es, a mi juicio, el verdadero sentido de la acción política. Tenemos que humanizar el servicio público y hacer que la vida sea digna y mejor para todos. Y eso solo es posible a través de un Estado proactivo, facilitador, innovador. En suma: un Estado emprendedor.

Capítulo VII

Estado emprendedor:



2002, marzo. Con el presidente de Estados Unidos, George W. Bush. Su visita fue clave para iniciar las negociaciones pro TLC con Perú.



Con el presidente Alejandro Toledo, en la ceremonia de lanzamiento del primer contenedor en el marco del ATPDEA, previo a las negociaciones del TLC. En primer plano se observa a los entonces ministros Javier Silva Ruete, Luis Solari y los empresarios Roberto Nesta Brero de la Sociedad Nacional de Industrias, Alfonso Velásquez Tuesta, de la Asociación de Exportadores del Perú (Adex-Perú) y Juan Francisco Raffo, de la Sociedad Nacional de Comercio Exterior (Comex-Perú).

“¡A partir de este momento el Perú se retira del G-21!”

“¡Tómelo como una política de Estado de mi país!”- le dije al representante de los Estados Unidos. Luego, añadí con firmeza: “¡A partir de este momento, el Perú se retira del G-21...!”.

Al escucharme, el representante estadounidense encargado de promover la participación en la siguiente ronda del ALCA (Área de Libre Comercio de las Américas) que nos visitaba en el Piso 17 de la sede del MINCETUR, en San Isidro (Lima), quedó sorprendido. Y gratamente derrotado. Tuvo que rendirse ante nuestra actitud de compromiso. Todos sus argumentos en contra de nuestra pretensión para un acuerdo mayor de comercio se estrellaban contra nuestra decisión de apertura. De esta forma, el avance hacia el ALCA estaba garantizado. Por fin el Perú se abriría al mundo.

Mi equipo asesor y los representantes de los diferentes gremios empresariales que me acompañaban en la cita de trabajo también estaban perplejos.

Transcurridos algunos segundos, los norteamericanos que nos visitaban relajaron su postura y reaccionaron positivamente. Después de todo, estaban ante un interlocutor que no solo era Ministro de Estado, sino también primer vicepresidente de la República. Como tal, lo dicho por mí estaba muy acreditado.

“¿Cómo es que Perú reclama mejor acceso al mercado norteamericano y, al mismo tiempo, participa en el G-21 que se opone a nuestras políticas comerciales?”, nos había interrogado minutos antes el jefe de la misión comercial estadounidense.

El G-21 representaba a 21 países en vías de desarrollo. Liderados por Brasil, India, Sudáfrica y China; formaban parte de él Argentina, Chile, Bolivia, Colombia, México, Cuba, Egipto, Filipinas, Guatemala, Indonesia, Nigeria, Pakistán, Perú, Paraguay, Tanzania, Uruguay y Venezuela. Con el tiempo, el G-21 mutaría en parte algunos de sus objetivos.

El Perú buscaba ampliar sus mercados a través del ATPA y también aspiraba a dinamizar su comercio exterior a través del proyecto del ALCA. En tal sentido, la alianza comercial con Estados Unidos era clave, necesaria e importante.

"¡Raúl se la jugó! Este es el momento en que se produce el punto de quiebre en nuestras relaciones comerciales con Estados Unidos", comentó luego el ingeniero David Lemor, uno de los negociadores más relevantes para que el Perú lograra, luego de un largo proceso, el Tratado de Libre Comercio con Estados Unidos.

Al escuchar que el Perú se alejaba del G-21, el representante norteamericano relajó su postura crítica y se generó un clima de mayor confianza que elevó la importancia del Perú en la siguiente ronda del ALCA.

Asimismo, todo esto influyó de manera determinante en la decisión de los Estados Unidos para iniciar el proceso de negociación del TLC con el Perú. Los resultados saltan a la vista. Perú y Colombia son los únicos países de la región andina que tienen vigente un TLC con los Estados Unidos.

Hicimos lo correcto. Hay que abrir el país al mundo. Por un lado, el Perú no renunciaba a defender sus intereses en el tema agrícola; y, por otro, el G-21 no era el único bloque que buscaba la eliminación de

las subvenciones agrícolas y las ayudas internas. Por entonces, reitero, nuestra prioridad fue integrarnos al mundo, especialmente con Estados Unidos y la Unión Europea, cuyos mercados generaban más del 50% de nuestras exportaciones.

En su momento, el Perú apoyó la propuesta que enarbolaba el G-21 para modalidades de negociación agrícola junto con otros países en desarrollo y exigimos la eliminación de los subsidios a la exportación y la reducción de las ayudas internas. Todo eso distorsionaba el comercio agrícola en detrimento de nuestros agricultores.

Por otro lado, la relación del Perú con Brasil, uno de los impulsores del bloque, iba más allá del G-21 y, debido a poseer una extensa frontera en común, ocupaba otra dimensión geopolítica. La apuesta fue por un mejor intercambio comercial desarrollando la integración física a través de las transoceánicas del norte y del sur, dos vías que se verían plasmadas a fines de la primera década del siglo XXI. Era posible y necesario emprender en distintos planos, sin renunciar a la cooperación con todos nuestros socios.

El impulso exportador

En los albores del siglo XXI, nuestra industria atravesaba una de las etapas más críticas de su historia. Las erróneas políticas de los años 90 en el tema de los aranceles, los impuestos antitécnicos, el costo del dinero, la escasez de inversiones, el contrabando, el *dumping,* la falsificación y la competencia desleal ralentizaban el despegue de nuestra industria.

El resultado de semejante desatención se reflejaba en el nivel de la producción industrial *per cápita* que el año 2000 era equivalente al nivel alcanzado

en 1962; es decir, el mismo que tuvimos 38 años atrás. El crecimiento se había desacelerado. Nuestras exportaciones superaban algo más de los seis mil millones de dólares y la inestabilidad política frenaba cualquier tipo de inversión.

El Gobierno de Transición dio los primeros pasos en la dirección correcta para modificar la política de desarrollo nacional, pero a la postre el tiempo le resultaría muy corto.

Por otro lado, en esos primeros años del nuevo siglo los procesos de integración económica seguían revitalizándose y se transformaron en instrumentos fundamentales para impulsar el desarrollo de las naciones. Las nuevas políticas y estrategias comerciales defendían el libre comercio para lograr una inserción mundial más eficiente y así, mediante el desarrollo de economías de escala, potenciar la inversión extranjera y la proyección internacional de los países en una economía globalizada. El Perú no podía dejar atrás el tren de la historia.

Para eso hubo que trabajar cuidadosamente y de la mano con el sector privado. El objetivo central propuesto fue asegurar las mejores condiciones de acceso de nuestras exportaciones a los mercados mundiales y defender los intereses comerciales nacionales en el marco de las negociaciones comerciales globales.

Esta nueva política de emprendimiento comercial buscaba propiciar el crecimiento de la inversión y contribuir a generar una mayor oferta exportable. Su principal objetivo consistía en insertar a la economía peruana, de manera competitiva y dinámica, en la economía mundial permitiendo que las exportaciones de bienes y servicios favoreciesen el crecimiento y el desarrollo económico del país.

En el caso de economías como la peruana, el mercado doméstico era insuficiente para sostener en el largo plazo los niveles necesarios de inversión y de crecimiento capaces de generar los puestos de trabajo que la población demandaba. Emprender era una cuestión de vida o muerte.

En ese horizonte, no había alternativa. El Perú tenía que insertarse adecuadamente en la economía globalizada. Solo de esa manera era posible progresar generando bienestar para el pueblo.

Los procesos de integración, cooperación económica y los acuerdos comerciales eran (y son) instrumentos efectivos de inserción mundial, porque permiten a las empresas ampliar mercados y ventas, además de facilitar un clima propicio para las inversiones incrementando la oferta exportable hacia otros mercados en condiciones competitivas.

Así, durante nuestra gestión, con este enfoque de apertura global, la industria comenzó a salir de las arenas movedizas en que se encontraba. Teníamos que mirar más allá de nuestros mercados domésticos. Era necesario superar lo logrado hasta el 2000. De allí la importancia de una alianza estratégica con Estados Unidos. Una alianza plasmada en acuerdos de larga duración.

En el marco de las negociaciones bilaterales con este país y luego de prolongadas y complejas gestiones ante el Poder Ejecutivo y el Congreso de los Estados Unidos se logró, en un principio, la renovación de la Ley de Promoción Comercial Andina y Erradicación de la Droga (ATPDEA) y la inclusión en este pacto de nuevos productos anteriormente excluidos por la Ley de Preferencias Arancelarias Andinas (ATPA), componente esencial del programa de "Lucha contra las Drogas" que el presidente George Bush impulsó el 4 de diciembre de 1991.

La inclusión de las prendas de vestir elaboradas con insumos regionales andinos fue un gran logro de aquella exitosa negociación. La renovación, que comprendió la inclusión de nuevos productos, fue promulgada por la ley ATPDEA del Congreso de los Estados Unidos el 31 de octubre de 2002.

El ATPDEA permitía que casi la totalidad de la oferta exportable peruana ingresase al mercado de los Estados Unidos, libre del pago de aranceles. Este hito en nuestra historia comercial permitió que los emprendedores desarrollasen una nueva oferta exportable hacia dicho mercado, incrementando significativamente el valor de nuestras exportaciones.

En la práctica, este hecho significó que nuestras exportaciones de productos manufacturados aumentaran en poco tiempo en un 25% en relación al año anterior. Pero lo más importante es que, gracias a la apertura de mercados, se generaron nuevas oportunidades para los emprendedores.

En octubre de 2001, cuando el secretario de Comercio de Estados Unidos, Robert Zoellick, me anunció personalmente el interés de la administración Bush de firmar el TLC con nuestro país, supe que estábamos haciendo historia. No podíamos perder esa oportunidad. Por fin todos los esfuerzos para ampliar los horizontes del emprendimiento iban dando frutos.

El Perú tuvo una gran oportunidad comercial, económica y social a partir del TLC con los EE.UU. y no la desaprovechó. No fue fácil concluir el acuerdo más buscado por todos. Pero valió la pena. Los Estados Unidos de América son uno de los principales socios de nuestro país. Concentran alrededor del 25% de nuestro intercambio comercial (exportaciones e importaciones) y también el 40% de nuestras exportaciones manufacturadas, las que generan mayor valor agregado y, por lo tanto, mayor empleo y crecimiento.

Porque, pese a la crisis económica que se inició el 2008, con 300 millones de habitantes e ingresos anuales *per cápita* de cerca de 40 mil dólares, el mercado de Estados Unidos sigue ofreciendo oportunidades prácticamente ilimitadas para que nuestras empresas prosperen. Había que conquistar ese mercado.

De hecho, se evidencia un alto grado de complementariedad en el comercio entre los Estados Unidos y el Perú. USA nos compra una creciente proporción de productos con valor agregado (como prendas de vestir, vegetales, frutas, peces y mariscos procesados, joyas de oro y plata) que son los que generan más empleo. Nosotros les compramos maquinarias, tecnología y los insumos que nuestras industrias requieren para producir mejor y en mayor cantidad. Así aumentamos nuestra competitividad e impulsamos el desarrollo de la economía.

Finalmente, si no se lograba tener un TLC con EE.UU., países competidores como Chile, México y los centroamericanos estaban en mejor posición que nosotros. Los inversionistas se hubiesen inclinado por esos mercados, desde los que exportarían con arancel cero a Estados Unidos, dejando al Perú sin una buena oportunidad para generar mayores niveles de inversión y mejores empleos.

En un contexto de cambios constantes, de aperturas culturales, económicas y comerciales, de grandes alianzas globales diseñadas para superar la crisis económica, el efecto expansivo del emprendimiento es impresionante. Hoy, las tecnologías de la información permiten que el mundo disfrute de las grandes ventajas de la globalización. Un emprendedor tiene ante sí el reto de conquistar nuevos mercados.

Porque la apertura comercial es un primer paso para construir un país sólido y sostenible, una economía que

prospere articulando un Estado responsable y firme, dedicado a la inclusión social de los más pobres.

Por eso, durante el tiempo que me tocó desempeñar el liderazgo del comercio exterior peruano, intenté abrir el país al mundo, con la plena confianza en el talento de mis compatriotas. Sabía que nuestros productos son de calidad y que pueden competir y ganar nuevos mercados. Por eso, se duplicaron las exportaciones y comenzó a aumentar el turismo. Se inició una campaña de difusión en los países extranjeros sin precedentes, creándose la Ley de Desarrollo Turístico que gravó con 15 dólares al pasaje de todos los extranjeros que visitaran Perú o de lo peruanos que viajaban al exterior. Con ese dinero financiamos parte de este modelo que puso al Perú en el escaparate global.

Más allá del TLC, la creación del MINCETUR constituye uno de los grandes aportes de la administración del presidente Alejandro Toledo.

Los resultados superaron nuestras expectativas y están a la vista. El TLC es la continuidad permanente de las preferencias plasmadas en el ATPDEA, y de la eliminación de casi el 100% de los aranceles para todos los productos que exportamos a los EE.UU. Además, se ha convertido en el marco promotor de las grandes inversiones privadas en nuestro país, inversiones generadoras de puestos de trabajo, mayores divisas, mejor infraestructura y descentralización. El balance de un país con los brazos abiertos al mundo siempre es positivo. Hay que ser valientes, audaces, y aprender a competir.

“Tuve el honor de compartir con Raúl las gestiones en el Congreso y el Ejecutivo norteamericano que culminaron con la renovación del ATPA, que cambió de nombre y se conoció como la Ley de Promoción Comercial Andina y Erradicación de la Droga (ATPDEA), que incluyó las confecciones textiles y otros productos previamente

excluidos de las preferencias. Fue un gran éxito del Perú, liderado por Raúl Diez Canseco como ministro y primer vicepresidente de la República…", recuerda siempre David Lemor, un eficaz colaborador.

En lo que se refiere al turismo, por ejemplo, éste superó las expectativas negativas que se había previsto después del ataque terrorista del 11 de septiembre de 2001 a las Torres Gemelas de Nueva York.

Animados por los éxitos del modelo de apertura emprendedora, creamos el Fondo para la Promoción y Desarrollo Turístico, un Fondo que ha significado para el Perú millones de dólares orientados a promover su identidad en el exterior y, además, mejorar su infraestructura turística. Sobre todo, se ha promovido la imagen turística de nuestro país en los principales mercados emisores del mundo. Cargando US $ 15 al boleto de cada uno de los visitantes obtuvimos unos recursos que, bien empleados, marcaron la diferencia con nuestros competidores.

El mencionado fondo recaudó más de 43 millones de dólares en 2011, el 70% de los cuales fueron destinados a promover la imagen del Perú en el exterior. El 30% restante fue dirigido a obras de infraestructura turística en el interior del país. Solo en el primer trimestre de 2012, se obtuvo más de 11 millones de dólares de ingresos.

Estoy convencido de que juntos hicimos una buena labor porque se dieron las disposiciones adecuadas para crear el *boom* de nuestras exportaciones y el impulso del turismo receptivo. Las inmensas posibilidades del emprendimiento también pueden aplicarse a la administración pública con resultados positivos para el Estado. Un gobierno abierto, transparente, competitivo y al servicio de los ciudadanos debe actuar con imaginación para generar posibilidades de éxito y metas medibles que se puedan alcanzar.

Después de varios años, ¿cómo podría resumir mi gestión en tanto servidor público? Soy de aquellos que reconocen las cosas buenas de los gestores y también los errores porque en ambos casos se aprende. Creo en el emprendimiento público.

Como Ministro de Estado y como Primer Vicepresidente de la República estoy orgulloso de la creación del Ministerio de Comercio Exterior y Turismo (MINCETUR), un motor que hasta el día de hoy fomenta la apertura comercial, la suscripción de los tratados de libre comercio (TLC) y el turismo receptivo. En el Ministerio elaboramos el Plan Nacional de Desarrollo del Turismo y la Artesanía, desarrollamos el proyecto turístico "Donde Nace el Amazonas" (Nauta, Iquitos-Loreto), promovimos la imagen de Arequipa y el Valle del Colca (hoy una atracción de primer orden), conservamos la fortaleza de Kuélap (Amazonas) para evitar su colapso.

Además, mejoramos los accesos a nuestros monumentos históricos, empedrando, por ejemplo, el camino hacia el centro arqueológico Chavín de Huántar (Áncash). Siempre he creído que es una obligación custodiar nuestra historia y, por eso, inicié los trabajos de recuperación de la iglesia de San Agustín (Arequipa), así como de otros monumentos históricos y arqueológicos: Chan Chan, la huaca "El Brujo", Chavín, Ccotos, Wari, etc. Más allá del turismo, pusimos en marcha el Plan Nacional "Vivienda para Todos", que fue lanzado el 5 de abril de 2002. También apostamos por la integración del Perú con Brasil a través de las carreteras Transoceánicas, que conectan los océanos Pacífico y Atlántico.

También pusimos en marcha el programa nacional de aumento de la productividad, competitividad y acceso al mercado de productos textiles hechos con fibras de camélidos. Era preciso que nuestras exportaciones de primera calidad fueran conocidas en todo el mundo. Por eso, favorecimos la producción de cerámica y

productos de cerámica, cuero y joyería. El Perú tiene artesanos emprendedores capaces de competir con los mejores del mundo. Era preciso darles las herramientas adecuadas, poner al alcance de ellos los nuevos adelantos tecnológicos. Para tal fin, lanzamos Centros de Innovación Tecnológica (CITE) en Piura, Lambayeque, Puno, Cajamarca, Ayacucho, Cusco y Junín. Los CITE's fueron y son los grandes aliados tecnológicos que tienen las empresas para generar valor, facilitando la capacitación, el diseño, los mejores acabados, la asistencia técnica y el control de calidad de los productos. En suma, todo lo que necesitan los emprendedores artesanos y los productores de pequeña y mediana escala para empezar a competir a escala global.

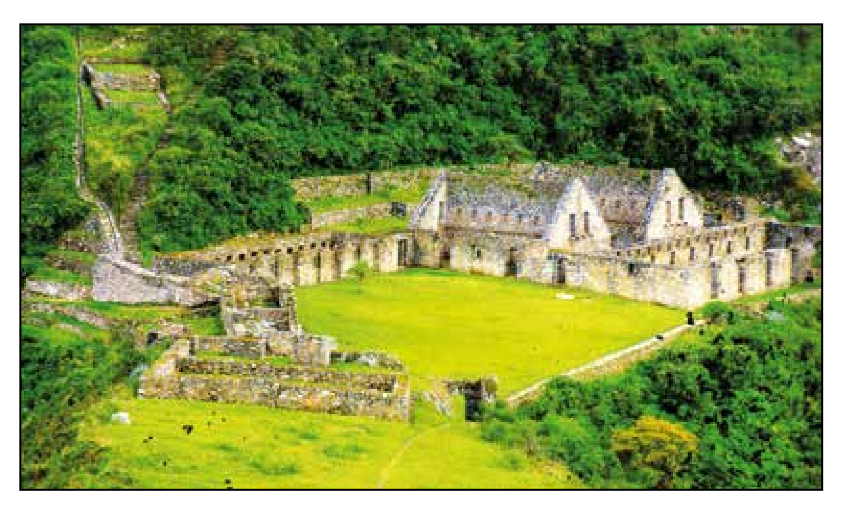
Hasta diciembre de 2013, las RIN del Perú superaron los 64 mil millones de dólares. Hasta esa fecha el país se había convertido en el tercer destino de inversión en Latinoamérica. Según el Banco Central de Reserva, para el año 2013 el flujo de inversión extranjera directa fue de US$ 10.172 millones. A enero de 2014, el Perú contaba con casi 20 acuerdos comerciales imperantes y otros por entrar en proceso de negociación. Somos, así, una nación global, emergente, en constante crecimiento, confiable, competitiva. Todo ello y más permite a nuestra economía "blindarse" ante las turbulencias externas que podrían suceder en el futuro.

Los peruanos acertamos, pues, cuando a comienzos del siglo XXI, incluimos profundas reformas en nuestros modelos de desarrollo industrial y de crecimiento económico. Unas reformas basadas en la apertura comercial. Una apertura amplia, dinámica, proactiva. Todo esto fue posible gracias a un Estado facilitador, creativo, promotor, innovador. Es decir, un Estado emprendedor. Un Estado emprendedor y solidario, dispuesto a trabajar por el Perú.

En julio de 2002, se oficializó la **creación del Ministerio de Comercio Exterior y Turismo (Mincetur)**, el mismo que impulsó los tratados de libre comercio con muchas naciones del mundo.



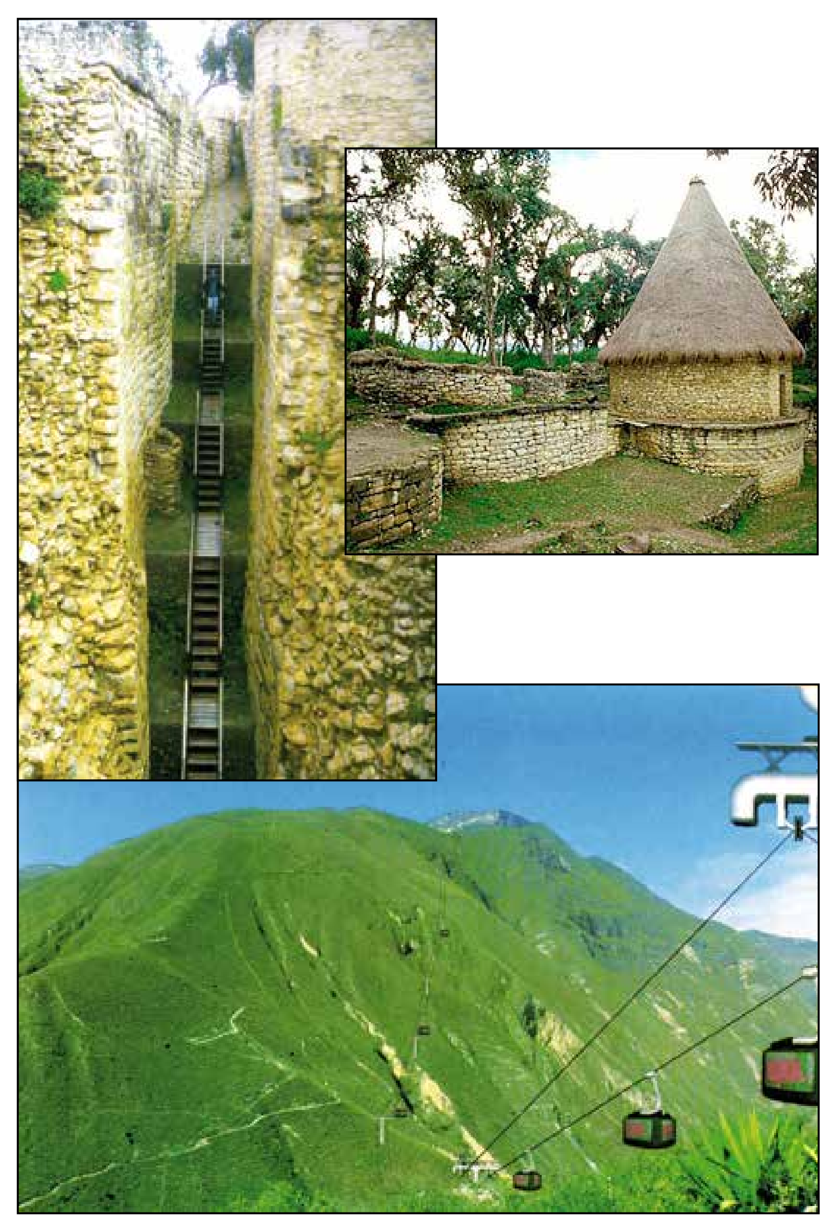
Año 2002. La ONUDI, dirigida por el Dr. Carlos Magariños, apoyó a 30 mil familias alpaqueras de Huancavelica y Puno, permitiéndoles obtener productos textiles exportables.



Desde el Mincetur (2001-2003), se impulsó decididamente numerosas obras deinfraestructura turística. Sobre todo, se promovió la artesanía y la puesta en valor de nuevos destinos como el complejo arqueológico de Choquequirao. El objetivo: atraer a más turistas.



Gracias a la iniciativa de Raúl Diez Canseco, se crea en 2002 el Fondo y el Impuesto Extraordinario para la Promoción y Desarrollo Turístico Nacional, cuya recaudación impulsó la promoción turística del Perú en el exterior a través de ferias, workshops, fam trips, publicidad y más. A fines de 2013, los visitantes extranjeros superaron los tres millones. En la imagen, con el entonces exviceministro de Turismo, Ramiro Salas.



Se rescató, renovó y se proyectó la fortaleza de Kuélap para convertirse después de Machu Picchu en el segundo destino turístico del Perú. Además, quedaron listos los estudios para la implementación del teleférico de Kuélap.



El 20 de marzo de 2002, Sendero Luminoso atentó contra el centro comercial El Polo, ubicado frente a la embajada de Estados Unidos, en el distrito de Surco. La explosión de un coche bomba, registrado días antes de la visita del presidente norteamericano George W. Bush, dejó un saldo

Capítulo VIII

Unidos por el Perú: "¡Presidente, dígale al presidente Bush que los peruanos estamos listos para recibirlo!"



de muertos, heridos y cuantiosos daños materiales. Al día siguiente, la sociedad civil en pleno rechazó la acción criminal de los subversivos. A mi lado se puede observar al expresidente Valentín Paniagua. Foto del diario *El Comercio*.

En la vida de las personas, hay episodios decisivos que dejan huella y marcan hitos memorables en lo más recóndito del ser. En mi caso, esas ocasiones, por las funciones públicas que ejercí, requerían de mi parte especial cuidado y mucho criterio para decidir qué hacer –o qué no hacer- ante las contingencias sociales y los problemas de diversa índole que aparecían en el panorama político peruano una y otra vez.

La historia que sigue retrata en parte esas tensas jornadas, sentidas y vividas al máximo. Fueron día de pura adrenalina. Estos acontecimientos involucraron a personajes como el presidente estadounidense George W. Bush, y a diversos colectivos sociales, como el pueblo arequipeño, que se atrincheró en su territorio para defender su derecho. Son historias que cambiaron mi vida.

En mi condición de vicepresidente de la República (2001-2004), estuve más de 60 días como encargado directo del despacho presidencial. Desde este puesto y siempre contando con el apoyo del presidente Toledo, que recorría el mundo abriendo trocha para nuestras exportaciones y recabando las inversiones tan necesarias para crear riqueza, emprendí iniciativas de gran calado para hacer funcionar la pesada maquinaria estatal. También tuve que intervenir en el siempre delicado tema del orden público.

En consecuencia, como verán, abordar y resolver diversos conflictos sociales y situaciones de riesgo repercute directamente en la eficacia de la gestión del Estado. Pero es preciso hacerlo, sin temor ni sobresaltos, sobre todo cuando uno tiene el íntimo deseo de dar todo de sí para ayudar a su país. Un emprendedor público debe contribuir, como premisa de actuación, a mantener la paz social y mejorar el clima político. El entorno de los emprendimientos es

vital para el triunfo de nuestras iniciativas. Sin paz social, es difícil emprender.

Por eso, un día de mediados de junio de 2002, decidí visitar al Presidente. Lo encontré sumamente preocupado. En su despacho de Palacio de Gobierno se respiraba tensión.

Los titulares de los diarios capitalinos apilados en la mesa de trabajo del Presidente lo decían todo: “Arequipa arde”, “Caos en la Ciudad Blanca”, “El paro se extiende al sur del país”, “Huelguistas toman aeropuerto y los vuelos se suspenden”.

A mi solicitud, esa mañana acudí a Palacio de Gobierno para decirle al Presidente que podía contar conmigo y que me ofrecía a mediar para resolver el paro de Arequipa. El pueblo arequipeño, de historial revolucionario y linaje contestatario, se había declarado en huelga indefinida por la promulgación de una norma del Poder Ejecutivo que conducía a la privatización de las empresas eléctricas EGASA y EGESUR.

La situación realmente era complicada y amenazaba sembrar muchas dudas sobre la viabilidad del proyecto democrático peruano. El Presidente había confiado en una encuesta capitalina que daba por hecho la aceptación de los arequipeños al proceso privatizador de las dos empresas públicas; sin embargo, la realidad en Arequipa era otra: el 90% rechazaba la medida, según medios locales.

Esas fueron las circunstancias que me condujeron a tomar una decisión muy personal y, así, pedirle al Presidente que me permita intentar la mediación. Actué con convicción porque era consciente del peligro que atravesaban las estructuras institucionales del Perú. El conflicto en el sur podía destruir todo lo que los demócratas habíamos construido. No lo podíamos permitir.



A mediados de junio de 2002, ocurrió en el sur del Perú el llamado "Arequipazo", uno de los estallidos sociales más relevantes de las últimas décadas que amenazaba la



estabilidad democrática. Hubo que actuar y, entonces, el Gobierno emprendió el camino del diálogo para recuperar la paz.

En lo personal, arriesgaba mucho. Primero, porque viajar a Arequipa en medio de la tormenta popular era un reto inmenso, una osadía que solo el deber para con el Perú puede hacer racional; y, segundo, porque como primer vicepresidente de la República y brazo derecho del primer mandatario, si no llegaba a un acuerdo y fracasaba en el intento tenía que renunciar. Así de fácil.

"¡Raúl, procede, tienes mi total confianza…!", me dijo el presidente Toledo.

Entonces, asumí la responsabilidad, decidí planificar el viaje a Arequipa y con mucha prudencia formamos un equipo de trabajo que se trazó una estrategia y objetivos claros. Lo primero que hice fue conectarme con un viejo amigo y mejor persona: Monseñor Fernando Vargas Ruiz de Somocurcio, quien había sido por mucho tiempo arzobispo de Arequipa y, en consecuencia, amigo de la mayoría de los arequipeños que lideraban el paro y también un pastor muy querido por el pueblo.

Un día antes de nuestra partida a la Ciudad Blanca, Monseñor Ruiz de Somocurcio viajó a esa urbe de manera silenciosa y secreta, a bordo de una aeronave de la Fuerza Aérea Peruana acompañado por uno de mis colaboradores, que luego sería confundido por los arequipeños como un sacerdote. El objetivo fue reconocer *in situ* el estado de cosas y explorar personalmente lo que pensaban los líderes del movimiento arequipeño, más allá del tráfago de las luces, las cámaras y los periodistas.

Monseñor Vargas Ruiz de Somocurcio encontró en los líderes del levantamiento popular, encabezados por el alcalde Juan Manuel Guillén, la Asamblea de Alcaldes de Arequipa y el Frente Amplio Cívico, predisposición al diálogo. Estaban listos para sentarse en una mesa

y negociar sus puntos de vista si el Gobierno cedía en algunos de ellos, como el referente al fallo judicial que anulaba la venta de EGASA y EGESUR.

“Raulito siempre me pide cosas difíciles y complejas; pero, a pesar de ello, lo hago con mucho cariño”, comentaría luego el sacerdote jesuita.

Así, las condiciones se dieron para viajar a Arequipa el martes 18 de junio de 2002. Luego de recibir del Presidente de la República los puntos en los cuales no se podía ceder, nos dirigimos muy temprano al sur del territorio peruano a bordo de un Antonov de la FAP. Me acompañaron en aquella misión, además de funcionarios y asesores, los ministros Aurelio Loret de Mola (Defensa), Diego García Sayán (Justicia), Fernando Carbone (Salud) y Nicolás Lynch (Educación).

Luego de una hora y algo más de vuelo, aterrizamos en el aeropuerto internacional Rodríguez Ballón, uno de los principales del Perú, cuya pista principal había sido semi destruida la noche anterior por un grupo de manifestantes. Abandonamos el terminal aéreo y rápidamente abordamos el autobús que nos tenía que conducirnos al centro de la ciudad.

La bella Arequipa, con el imponente Misti, el volcán tutelar, que sirve de fondo a la ciudad, está situada a mil kilómetros al sureste de Lima y es la segunda más poblada después de la capital peruana. Aquél día la encontramos prácticamente amurallada, sitiada por los huelguistas. El caos imperaba por todas partes. Era, prácticamente, una zona de guerra.

Las autopistas estaban dañadas y las señales de las bombas lacrimógenas se divisaban en el horizonte. Las barricadas se alzaban por todas partes y los enfrentamientos entre las fuerzas del orden y los huelguistas eran frecuentes.

La muerte del joven Edgar Pinto, producida el día anterior a nuestra presencia, convulsionó la ciudad todavía más.

Como presidente de la Comisión de Alto Nivel, pedí reforzar las medidas de seguridad para proteger a la comitiva. Los jefes policiales estaban recelosos y fueron claros en advertirnos que era muy peligroso incursionar en el lugar. Sin embargo, la decisión estaba tomada, había que negociar cuanto antes y sellar pronto la paz social, quebrantada por el conflicto entre un Estado que buscaba abrirse al mundo y un sector radicalizado que aspiraba al burocratismo. Privatizar o no, esa era la cuestión.

Al cruzar la ciudad, los pobladores apedreaban con vehemencia el bus en que viajábamos. En varias oportunidades tuvimos que cubrirnos el rostro para evitar ser alcanzados por piedras o trozos de ladrillos. Recuerdo mucho el instante en que mi jefe de seguridad, un leal y extraordinario ex integrante de la Policía Nacional, César Chacaltana, cubrió con su cuerpo el mío para protegerme, justo a tiempo y en el momento en que una cantidad de piedras se estrellaba violentamente contra las ventanas del autobús. El ruido estremecía el vehículo y pensamos que lo peor estaba por llegar.

Los manifestantes, en grupos ubicados sobre los tejados y otros agazapados en barricadas colocadas en ambos lados de las autopistas, no daban tregua. Se vivió momentos de gran tensión y era evidente que los agitadores no querían que la comitiva oficial llegara a su destino para negociar.

Tardamos casi una hora en cubrir el trayecto y llegar a las instalaciones del Colegio San José, ubicado en la Av. Alfonso Ugarte, en pleno núcleo urbano de Arequipa. Por este colegio, regentado por la Compañía de Jesús, pasaron peruanos notables como don José Luis Bustamante y Rivero, presidente del Perú (1945-1948)

y presidente de la Corte Internacional de Justicia de la Haya (de 1967 a 1969) y don Víctor Andrés Belaunde, Presidente de la Asamblea General de las Naciones Unidas (1959-1960).

Ya en el interior del centro de estudios y al iniciarse el diálogo, los manifestantes tomaron los exteriores del colegio. Golpeando permanentemente las cacerolas, no pararían de lanzar proclamas sindicales durante todo el tiempo en que permanecimos en el lugar.

La expectativa de Arequipa y del Perú en torno a los resultados del diálogo era abrumadora. Teníamos una gran responsabilidad. Los medios de prensa, radio y televisión daban cuenta, con frecuencia, sobre la evolución de los hechos. Mientras tanto, el presidente Toledo nos llamaba cada media hora para enterarse del desarrollo del diálogo.

Finalmente, luego de dos días de negociaciones sin descanso, de idas y venidas, logramos sellar una salida justa y democrática: la "Declaración de Arequipa" de cinco puntos.

El compromiso, además de reconocer el derecho de Arequipa a decidir el destino de EGASA y EGESUR "teniendo en cuenta que se encuentra en trámite ante el Poder Judicial una acción de amparo", disponía el restablecimiento del orden dentro de las 48 horas después de suscrita la declaración:

"Ambas partes hacen una invocación al país para que cesen de inmediato todos los actos de violencia que obstruyen el camino hacia la paz social, la estabilidad democrática del país y el anhelado desarrollo nacional", sentenciaba una de las partes sustantivas del acuerdo.

Recordando esos días de zozobra democrática, fue un acierto acudir a monseñor Fernando Vargas Ruiz de Somocurcio para que abriera trocha y nos facilitara el

diálogo entre el Ejecutivo y el pueblo de Arequipa. ¿Qué hubiese pasado sin su mediación? Por eso, mi más profundo homenaje a este gran sacerdote jesuita, quien falleció en 2003, a los 85 años, víctima de un ataque al corazón. Su participación en este conflicto social fue proverbial y, pese a su edad, se "puso el overol" y supo colocarse a la altura de las circunstancias, como buen arequipeño. Era un pastor de almas, un hombre del pueblo.

Por nuestro lado, creo que la voluntad de negociar apagó el fuego de un conflicto social peligroso que amenazaba con expandirse por todo el sur del Perú. Un conflicto que puso en peligro la regeneración democrática que tanto le había costado a todos los peruanos.

Felizmente, Dios nos iluminó a todos y pudimos alcanzar la paz que Arequipa y el Perú necesitaban a gritos.

Los coches bomba y Bush

El miércoles 20 de marzo de 2002, el Centro Comercial "El Polo", ubicado en el distrito de Surco y frente de la embajada de Estados Unidos, en Lima, fue objeto de un feroz y sangriento atentado terrorista que activó la explosión de dos coches bomba.

Los vehículos, que estaban aparcados junto a una sucursal bancaria, fueron detonados por cuatro personas, tres de ellas mujeres.

La explosión, producida cerca de la medianoche de ese día, mató a 10 personas y ocasionó numerosos heridos y cuantiosos daños materiales. Las ondas expansivas destrozaron un restaurante, una farmacia y decenas de ventanales de tiendas y casas residenciales. A pesar de ello, la embajada estadounidense no sufrió daño alguno.

Lo significativo del hecho es que el atentado se produjo tres días antes de la visita a Lima del presidente estadounidense George W. Bush.

DECLARACION DE AREQUIPA

Los que suscriben el presente documento reunidos en la ciudad de Arequipa los días dieciocho y diecinueve del mes de junio del año 2002 han llegado a los siguientes acuerdos y expresión de posiciones:

PRIMERO: Los representantes del Gobierno expresarán su desagravio por los términos o frases vertidas por funcionarios del gobierno y los titulares de Justicia e Interior a través de los medios de comunicación, que el pueblo arequipeño o su dirigencia hayan considerado ofensivas. Los representantes del Gobierno y del pueblo de Arequipa deploran y condenan conjuntamente el daño ocasionado a personas y a la propiedad pública y privada en la ciudad de Arequipa.

SEGUNDO: En lo que respecta al proceso de privatización de EGASA y EGESUR, teniendo en cuenta que se encuentra en trámite ante el poder judicial una acción de amparo, las partes convinieron en establecer que se respete la resolución resultante de dicha acción de garantía así como respetar a plenitud la autonomía del poder judicial y demás organismos jurisdiccionales, acatando sus resoluciones sin interferencia alguna.

La representación del Gobierno, con la aceptación - como medida inmediata - de los representantes de la Asamblea de Alcaldes y del Frente Amplio Cívico de Arequipa, expresa formalmente su decisión de suspender todos los actos del proceso de privatización de EGASA y EGESUR, incluyendo los conducentes a la firma del contrato mientras no se cuente con el fallo definitivo del poder judicial y demás organismos jurisdiccionales. Los representantes del Gobierno reconocieron que el sentimiento y opinión de la comunidad arequipeña es visiblemente adverso a dicho proceso de privatización.

TERCERO: Ambas partes coincidieron en la urgencia de un inmediato restablecimiento del orden público que permita recuperar el normal funcionamiento de las actividades. A las 48 horas de suscrita esta Declaración y restablecido el orden público, el Gobierno dejará sin efecto el Estado de Emergencia en vigencia.

CUARTO: Ambas partes hacen una invocación al país para que cesen de inmediato todos los actos de violencia que obstruyen el camino hacia la paz social, la estabilidad democrática del país y el anhelado desarrollo nacional.

DECLARACION UNILATERAL:

QUINTO: Los representantes de la Asamblea de Alcaldes y del Frente Amplio Cívico de Arequipa, dejaron sentada su propia posición en el sentido que debe anularse lo actuado en el proceso de privatización de las empresas EGASA y EGESUR y someter el futuro de las mismas a consulta popular previa. Del mismo modo debería procederse para el caso de las empresas eléctricas del sur del país.

Firmado en tres ejemplares en la Ciudad de Arequipa, en el local del Colegio San José, a las 15:00 horas del día miércoles 19 de junio del 2002.

Miércoles 19 de junio de 2002. Declaración de Arequipa firmada después de dos días de intensas negociaciones entre los representantes del Gobierno y los del pueblo de Arequipa.

2002, junio. Con Monseñor Fernando Fernando Vargas Ruiz de Somocurcio.



2002, junio. Con el Alcalde de Arequipa, Juan Manuel Guillén.

Precisamente por aquellos días, yo estaba encargado del despacho presidencial porque el presidente Alejandro Toledo se encontraba en Monterrey, México, participando en una cumbre de la Organización de las Naciones Unidas. En este evento también estaba el primer mandatario de Estados Unidos.

En cuando me informaron el suceso, me desplacé al Centro Comercial El Polo para sopesar la magnitud de los daños. Llegué a los pocos minutos.

Entonces, mientras empezaba a analizar la situación, recibí una llamada del presidente Toledo, quien se interesó por conocer los efectos reales del atentado terrorista de esa noche. Toledo estaba preocupado, en primer lugar, por las víctimas. Quería que el gobierno las apoyase en todo momento. Luego, mientras conversábamos, surgió el tema de las consecuencias políticas del atentado. Era posible que ante la escalada terrorista, presidente Bush reconsiderase su decisión de visitar el Perú, pese a que todo estaba programado con mucha antelación.

"Presidente, aún no estoy en condiciones de transmitirle un cuadro cabal de la situación política a raíz del atentado", le dije con voz preocupada.

Inmediatamente, me comuniqué con el presidente del Consejo de Ministros de entonces, el Dr. Roberto Dañino, para transmitirle una decisión trascendente que fue consultada y aprobada por el presidente Toledo. Teníamos que realizar, esa misma noche del atentado, un Consejo de Ministros extraordinario con la finalidad de evaluar los hechos y tomar las medidas de seguridad que facilitasen la visita del presidente Bush. Y la visita debía llevarse a cabo con todas las garantías correspondientes.

El gabinete ministerial aprobó la estrategia a seguir y también autorizó la convocatoria, para el día siguiente,

de todas las fuerzas políticas, sindicales y sociales para que, en el marco del Acuerdo Nacional y en aras de la buena imagen del Perú ante el mundo, se mostrase ante el mundo un frente de unidad nacional, respaldando a la democracia y al régimen constitucional.

Y así fue. El paro programado por la Confederación General de Trabajadores del Perú se desactivó y el clima de agitación laboral fue conjurado. El Comercio, el diario decano del Perú, publicó al día siguiente, en primera plana, con buen despliegue y encabezando todos sus contenidos, una gran fotografía de la reunión mantenida con todas las fuerzas democráticas del país. Una imagen vale más que mil palabras y esta, particularmente, reflejaba el sentir de todos los peruanos amantes de la paz: "Unidos por el Perú".

Un día después de lo ocurrido en el Centro Comercial El Polo, ya estaba en condiciones de asegurar al Presidente Toledo el clima favorable para la visita del presidente Bush. Los demócratas, organizados, siempre son capaces de vencer al terror. Convencido de esta fuerza, le dije:

"Presidente, dígale al presidente Bush que los peruanos estamos listos para recibirlo".

Es preciso recordar que estaba en juego no solo la imagen de un país emergente, democrático y solidario, sino también el respaldo del presidente Bush al gobierno peruano para la aprobación del Tratado de Libre Comercio (TLC) con Estados Unidos. El TLC cambiaría la geopolítica regional.

El presidente estadounidense, con resolución, buen talante y olfato político, le había dicho a su par peruano, el presidente Toledo:

- “A bomb explosion will not prevent the U.S. President from visiting Peru!” (un bombazo no impedirá que el presidente de Estados Unidos viaje al Perú).

Posteriormente, me tocó recibir a Bush en el aeropuerto Jorge Chávez, el sábado 23 de marzo de 2002. Su estancia en nuestra capital transcurró sin problemas y al final de su visita, todos en el gobierno teníamos claro que el tratado de libre comercio con Estados Unidos marchaba sobre rieles. Además, gracias al respaldo popular en nuestro país, su aprobación sería cuestión de tiempo. Y, efectivamente, así sucedió.

El Grupo de Río y el SUTEP

Entre el 23 y 24 de mayo de 2003, Cusco, la capital de la formidable cultura incaica, fue el escenario de la XVII Cumbre del Grupo de Río, que reunió a los presidentes y representantes de 19 países de América Latina.

Sin embargo, mientras la mayor parte de los pobladores de la ciudad veía con entusiasmo la llegada de los ilustres visitantes extranjeros y el pueblo quería disfrutar de la fiesta y del protocolo, el Sindicato Único de Trabajadores de la Educación del Perú (SUTEP), intentaba presionar al Gobierno para obtener mejoras salariales.

Por el particular radicalismo con que se realizaba la protesta magisterial, el Presidente Toledo había considerado, días antes y muy seriamente, cambiar la sede de la Cumbre del Grupo de Río de Cusco a otra ciudad del país.

De hecho, este era el contexto cuando me tocó asistir a Palacio de Gobierno para tratar diversos asuntos relacionados con el Ministerio de Comercio Exterior y Turismo (MINCETUR). En Palacio, me encontré de manera circunstancial con una reunión del gabinete de asesores, presidida por el propio Toledo. La cita



Mayo 2003. La XVII Cumbre del Grupo de Río en Cusco reunió a los presidentes y representantes de 19 países de América Latina.

contemplaba el posible cambio de sede de la Cumbre y Lima era mencionada como una fuerte alternativa para sustituir al Cusco.

Como responsable del sector turismo, intervine en la cita y defendí a Cusco como una opción válida. Les dije que el cambio de sede afectaría seriamente el turismo nacional y la imagen global de nuestro principal destino. Acto seguido, me ofrecí a colaborar para que los cusqueños aceptasen ser los anfitriones del evento mencionado.

- Raúl -me dijo el presidente Toledo- asume la responsabilidad y, otra vez, te deseo éxito.

De esta manera, viajé a Cusco un día antes que comenzara la importante cita internacional. El evento había convocado a decenas de corresponsales de prensa, nacionales y extranjeros, y también a muchos funcionarios y ejecutivos de países miembros del Grupo de Río.

Tan pronto aterrizamos en el aeropuerto internacional Velasco Astete, convoqué en el mismo lugar a todas las autoridades policiales y militares para evaluar la situación social y política en que se encontraba la ciudad. Quería saber qué medidas concretas teníamos que tomar para ofrecerle tranquilidad a nuestros visitantes y a la propia población cusqueña.

Las movilizaciones violentas de los profesores del SUTEP, la obstrucción de la línea del ferrocarril que conecta a la ciudadela de Machu Picchu con Cusco y los bloqueos de las vías terrestres que daban acceso a los principales centros turísticos de la región, fueron los temas de agenda de aquella reunión. Todos estábamos reunidos en uno de los ambientes del terminal aéreo cusqueño.

De pronto, tuve que ordenar una primera pauta:

“General, si para mañana se mantiene el bloqueo del ferrocarril y de las carreteras que perjudica a los turistas, tome nota: habrá otro general”, dije.

El máximo jefe policial de la región acató la orden. Comprendió la gravedad de la situación. Decidimos rodear el centro de la ciudad con contingentes de seguridad estratégicamente desplazados. Así, logramos aislar a los manifestantes radicales, los mismos que se ubicaron en las avenidas y barrios periféricos de Cusco, desde los cuales continuaron sus protestas. No aflojaron en ningún momento en sus manifestaciones. Creían que con violencia todo se resolvería, pero no contaban con el apoyo de la población.

Entretanto, una radio amiga, de amplia audiencia urbana y rural, propalaba comentarios, editoriales y llamadas telefónicas, en las que diversos personajes intentaban disuadir a los cusqueños para que mantuviesen la calma y el orden público durante el desarrollo de la cumbre y, así, exhibir lo mejor de la identidad cusqueña: su

hospitalidad. Las radios lanzaban al aire comentarios de fondo como este:

"¡Quienes pretenden impedir la reunión del Grupo de Río en nuestro querido Cusco, se equivocan. Los presidentes y jefes de Gobierno que nos visitan son políticos experimentados y se han forjado en tantas luchas sociales y sindicales, como el presidente Luiz Inácio Lula da Silva. De manera que deslucir la cita es un disparate…", comentaba el conocido periodista cusqueño Washington Alosilla.

En otro momento, dialogué con los profesores moderados sobre el daño que el radicalismo le hacía a la ciudad. Llegamos con ellos a un acuerdo para que moderen la intensidad de sus protestas, por lo menos temporalmente.

Felizmente, para la mañana del 23 de mayo todo estaba despejado y, mientras la diplomacia funcionaba, la población pudo desarrollar sus actividades en completa normalidad.

Al final, la cumbre se realizó sin contratiempos. Allí, entre el fastuoso Palacio de Koricancha y las gigantescas piedras de la fortaleza Inca de Sacsayhuaman, los presidentes y representantes de los 19 países del Grupo de Río, firmaron el documento denominado "Consenso de Cusco", que abogaba por el impulso y fortalecimiento de la democracia en Latinoamérica y un desarrollo económico compatible con la reducción de la pobreza. La democracia, cuando se organiza, siempre es capaz de imponerse al radicalismo.

El Perú se da la mano

Servir a la patria y trabajar por el bien común es la razón suprema de todo ciudadano. Hay muchas formas de servirle. Pero hay asuntos de Estado extraordinarios, que, por su significado social, importancia política y el

valor humano de sus protagonistas, merecen contarse. A mí me tocó ser testigo de varios de estos hechos.

El incendio de Mesa Redonda, en el centro de Lima, fue una de las mayores desgracias ocurridas en nuestra capital, a fines de 2001. La tragedia motivó que el Gobierno peruano me nombrara Presidente de la Comisión de Alto Nivel para el apoyo de damnificados del incendio que dejó un saldo de 264 fallecidos, así como cuantiosas pérdidas materiales. Esa gente valiosa había perdido a sus familias y, en muchos casos, a los encargados de sostener hogares con muchos hijos. Teníamos que apoyarlos.

En esa situación, emprendimos una gran cruzada de solidaridad nacional e internacional a favor de las familias damnificadas. Varios políticos mostraron su respaldo inmediato. Por un lado, el entonces ministro de Salud, el médico Luis Solari de la Fuente, a quien expresaré siempre mi gratitud eterna y emotiva por su decidido apoyo en esos momentos de tragedia humana.

Los limeños también le debemos un reconocimiento póstumo al querido amigo y alcalde de Lima Alberto Andrade Carmona (1996-2002), ya fallecido, por su generoso despliegue para promover la esperanza y devolver algo de tranquilidad a las personas que perdieron a sus seres queridos. Son dos políticos que ayudaron desprendidamente porque siempre comprendieron que el centro, la raíz de toda política eficaz es la persona humana. Y su dignidad.

Como reacción a todo ello, organizamos y ejecutamos, el sábado 12 de enero de 2002, la Jornada de Solidaridad pro damnificados de Mesa Redonda, en la que participaron ministros de Estado, diplomáticos, políticos, artistas, deportistas y la población en general. La maratónica campaña tuvo como lema “El Perú se da la mano” y permitió recaudar cerca de un millón

de soles. Una vez más, la generosidad de los limeños rebasaba nuestras expectativas.

En la cruzada solidaria destacó el "trabajo de hormiga" que efectuó un grupo de apoyo liderado por la señora Rosa Silva. Con otras damas y durante 10 días, se organizó y activó un sistema de ollas comunes desde donde se despachaba alimentación diaria a la mayoría de los damnificados, conciudadanos limeños que lo habían perdido todo, emprendedores a los que no podíamos abandonar.

De la misma forma fue notable la participación de los empresarios del emporio comercial Gamarra, un modelo de emprendimiento para todo el continente. Ellos, solidarios con sus amigos emprendedores de Mesa Redonda, confeccionaron hermosos "polos", cuya venta, a seis soles cada unidad, en un 50% fue destinado a los bomberos del Perú, los responsables de que el siniestro no alcanzase proporciones bíblicas. Como resultado de esta campaña, logramos entregar una donación de más de 21 mil soles al Cuerpo General de Bomberos del Perú, institución clave para evitar peores consecuencias en el incendio de Mesa Redonda.

Por los damnificados del sur

Durante el Gobierno del presidente Toledo, diversas olas de frío amenazaron a la población en el sur del país. Una vez más el pueblo peruano se unió en una gran cadena de solidaridad para ayudar a los damnificados del sur con el propósito de evitar que más gente pereciese por la inclemencia del frío.

Por encargo del presidente Alejandro Toledo tuve que liderar esta iniciativa y para tal fin convocamos a diversas organizaciones, empresas y medios de comunicación. Los miles de damnificados, las decenas de pérdidas de vida y los cuantiosos daños materiales ocasionados por la

intensa ola de frío que azotó los departamentos sureños de Puno, Cuzco, Apurímac, Tacna, Moquegua, Arequipa y Ayacucho, fueron motivos más que suficientes para esta gran cruzada de solidaridad.

Así, el 20 de julio de 2002 todos los canales de televisión del país se unieron a la campaña, transmitiendo en vivo y en directo la presentación de los artistas que se dieron cita en el Gran Parque de Lima para animar con su talento y convocar a los limeños a colaborar con los damnificados del sur.

Las donaciones del Gobierno, empresas privadas, organizaciones sociales y de la comunidad en general permitieron brindar ayuda oportuna a unas 11.938 familias de los departamentos afectados, quienes se beneficiaron con 534 toneladas de alimentos, 107 toneladas de ropa de invierno, 23.704 frazadas (equivalentes a 47.88 toneladas), alrededor de tres toneladas y media de medicina, 5.55 toneladas de medicamentos veterinarios y diverso material para refugio.

Las poblaciones ubicadas en las zonas alpaqueras, por encima de los cuatro mil metros sobre el nivel del mar, las más afectadas por enfermedades respiratorias, particularmente niños y ancianos, y por la pérdida de sus animales por enfermedades y falta de forraje, fueron atendidas en la medida de la capacidad del Estado, por las campañas de solidaridad nacional. Allí se reafirmó mi convencimiento sobre la necesidad de consolidar un Estado eficaz y eficiente, capaz de llegar a todos los rincones del país para prestar seguridad a los ciudadanos. Debemos reforzar una democracia inclusiva. Un Estado emprendedor no puede desentenderse de sus ciudadanos más necesitados. Porque el mejor emprendimiento, sin duda, es la solidaridad.



2002. En Palacio de Gobierno de Perú con Tulio Nicolini del Cuerpo de Bomberos Voluntarios (a la derecha de RDCT) y lideresas del Centro Nacional de Voluntariado (Cenavol), presididas por Karla Prazak (a la izquierda de RDCT).



Enero de 2002. Junto al alcalde de Lima, Alberto Andrade, y otras personalidades durante el desarrollo de la campaña nacional de solidaridad “El Perú se da la mano”.

ESTAS SON LAS EMPRESAS QUE APOYARÁN TU PROYECTO:
























INSTITUCIONES COOPERANTES:










1998. Relación de empresas líderes e instituciones cooperantes que facilitaron el inicio del programa "Creer para Crear", cuyo aporte al sistema financiero nacional consistió en promover el crédito a las microempresas e implementar, por primera vez en el Perú, el concepto de la fiducia. **El programa generó en todo el Perú 135 microempresas juveniles de manera directa e indirectamente cientos más de ellas.**

Capítulo IX

PROBIDE: la innovación financiera

“¡Tienen mucha suerte, muchachos, que no les haya disparado y matado! Olvidé mi revólver en casa por salir apurado”.

Estas fueron las palabras del empresario sanmartinense Luis Del Águila, quien se acababa de llevar el susto de su vida en una de las calles oscuras de la periferia de la ciudad de Tarapoto, cuando fue interceptado por dos jóvenes que se movilizaban raudamente en una motocicleta modelo antiguo.

Es que en los años iniciales de la década de los 90, en esa ciudad selvática y tropicalísima de San Martín, como en casi todo el Perú, vivir era vivir a salto de mata, con “toque de queda” y las garantías constitucionales suspendidas como el libre tránsito o la libertad de reunión. El terrorismo de Sendero Luminoso y el Movimiento Revolucionario Túpac Amaru (MRTA) amenazaba la seguridad del Perú y la de millones de peruanos.

Mucho más en el departamento de San Martín por la presencia del narcotráfico, un gran aliado de los terroristas, inagotable fuente de financiamiento para todas las modalidades del crimen organizado.

“No se preocupe, don Lucho. Solo queremos hablarle de un negocio que podría interesarle”, le dijeron los jóvenes emprendedores Fernando Arévalo y David Gil, uno egresado de la Facultad de Agroindustria de la Universidad Nacional de San Martín y el otro del Instituto Agropecuario de Tarapoto.



15 de octubre de 1998. El programa "Creer para Crear" se lanzó en la Sociedad Nacional de Industrias. En el evento participaron, el alcalde de San Isidro, Gastón Barúa; el embajador Dennis Jett (Estados Unidos); Beatriz Boza, Jefa del Indecopi; Alfredo Barnechea, director de PROBIDE; el embajador Gonzalo de Benito (España); y, el representante del Banco de Crédito, Álvaro Caruya.

"¡Pero este no es el momento apropiado, pues!", les dijo, el empresario. "¡Los espero mañana a las nueve de la mañana en mi casa!", añadió, después del susto, con voz entrecortada y rostro pálido, don Luis Del Águila.

"Pensé que me iban a secuestrar", comentaría al día siguiente en su casa.

En diciembre de 1992, los jóvenes habían decidido hacer un negocio para lo cual necesitaban un capital inicial de cinco mil dólares. Pero no tenían garantías inmobiliarias ni otras prendas de valor para asegurar un crédito bancario. Fueron a los bancos, mutuales y cooperativas y nada; una y otra vez acudieron a entidades y personas, incluso prestamistas. Nada. En general, tocaron infructuosamente 35 puertas financieras. Nadie quiso apoyarles.

Pero los jóvenes insistieron. Y así ubicaron al empresario Del Águila, quien, luego de conocerlos y preguntarles muchas cosas, finalmente les entregó su confianza e hizo suyo el proyecto. Además, se convirtió en socio de la empresa y los avaló ante el banco con un pagaré.

A comienzos de 1998, después de concluir una exposición que ofrecí en la Universidad Nacional de San Martín, en Tarapoto, me enteré de esta historia digna de contar. Los jóvenes habían escuchado mi charla y terminada ésta se acercaron y protestaron:

"Muy bien todo lo que dice amigo Raúl; hicimos todo lo que indica, pero llegado el momento no encontramos financiamiento porque no tuvimos nada que empeñar. Pese a todo logramos realizar nuestra empresa y ahora queremos crecer. ¿Qué hacer?", me preguntaron con interés.

Escuché sus observaciones y les pedí visitar su emprendimiento que estaba a la salida al sur de la bulliciosa Tarapoto. Se llamada "Nutriselva", y era una empresa que transformaba el plátano en harina para venderla luego en escuelas y centros infantiles como complemento alimenticio. Por entonces facturaba ventas anuales por más de un millón de dólares. Me quedé sorprendido por la forma en que sus dos jóvenes conductores habían logrado hacer realidad el sueño de la empresa propia. Merecían el apoyo de la comunidad empresarial. Merecían la confianza de los bancos.

Entonces, la pregunta instantánea que me vino a la mente fue: ¿por qué no identificar a otros empresarios que creen en el potencial de la juventud? ¿Por qué no persuadirlos para que otorguen el aval a estos jóvenes que les permita obtener crédito ante las entidades financieras?

Como respuesta a mis interrogantes nació el programa “Creer para Crear” con Pro Bienestar y Desarrollo (PROBIDE) como su cimiento institucional.

El proyecto, en su versión inicial como Primer Concurso Nacional de Jóvenes Emprendedores, contó con el valioso apoyo de las empresas e instituciones líderes del Perú y con la participación de connotados profesionales como el politólogo Alfredo Barnechea, el empresario Eduardo Farah, el psicólogo Roberto Lerner, la abogada Beatriz Mejía y el publicista Fernando Otero. También destacó la participación, entre 1998 y 1999, de la doctora Beatriz Boza Dibós y su equipo del Indecopi.

Las empresas líderes que nos acompañaron avalando los proyectos empresariales de los jóvenes fueron: el Banco de Crédito, el Banco Wiese, Backus, ALICORP, Pacífico Peruano Suiza, Coca Cola, E. Wong, Graña y Montero, Nestlé, Telefónica del Perú, KFC, Integra AFP, American Airlines, Aero-Perú, Ormeño, Microsoft, Panamericana Televisión y Radio Programas del Perú. Pusieron su granito de arena otorgándole su confianza a una nueva generación de jóvenes que solo necesitaban una oportunidad para salir adelante.

Y las instituciones cooperantes representaban a varios países y corporaciones solidarias. La solidaridad ha hecho mucho por el Perú. En este caso, nos ayudaron la Agencia Española de Cooperación Internacional (AECI), la Cámara de Comercio de Lima, la Cámara Nacional de Turismo, la Corporación Financiera de Desarrollo (Cofide), la Superintendencia Nacional de Administración Tributaria (Sunat), USAID y Cosude-Swisscontact.

Recuerdo mucho la reunión que tuve con los hermanos Wong en sus oficinas de San Antonio, en Miraflores. Los Wong han revolucionado muchos mercados en el Perú y confiaba en que ayudarían a los jóvenes,

porque, como todo emprendedor, también empezaron con mucho esfuerzo y trabajo.

Estaban todos los hermanos Wong y lo primero que les dije fue:

"No he venido a pedirles plata sino una gota de confianza para los jóvenes peruanos. Porque si empresarios de éxito, visionarios y emprendedores como ustedes no creen en nuestra juventud, ésta no tiene ningún futuro".

"¿Qué nos propones, Raúl?", preguntó entonces don Efraín Wong.

"Vengo a proponerles que ustedes avalen el financiamiento de proyectos emprendedores de jóvenes cuyo valor no supere los 20 mil dólares, proyectos que sean innovadores y que, llegado el momento, ustedes mismos seleccionen cuál es el que les interesa. Mi labor es convocar a los jóvenes a un concurso, capacitarlos en pequeños negocios y, finalmente, hacer una preselección para que ustedes escojan". Los Wong apostaron por los jóvenes y les dieron su confianza.

También visité a otro empresario exitoso y reconocido: Dionisio Romero, el líder del banco más importante del Perú, el Banco de Crédito. Dionisio se entusiasmó tanto en el proyecto emprendedor que involucró a todas las empresas del Grupo Romero y me facilitó las citas con los responsables de cada una de ellas. De la misma forma, todos los presidentes y gerentes de las empresas que participaron en el programa respondieron con generosidad y compromiso. Esta red solidaria que apostaba por la juventud peruana estaba basada en la plena confianza que todos tenemos en el talento de nuestros jóvenes. Un talento que ha

tenido que superar grandes pruebas: el terrorismo, la pobreza, la falta de ayuda del Estado, etc.

Con el decidido apoyo de aquellos líderes empresariales, logramos organizar el primer concurso dirigido a más de 45.000 jóvenes que participaron en las conferencias, seminarios y charlas de difusión.

Gracias a Dios, prendimos la chispa de la creatividad en más de 1.500 jóvenes que presentaron 453 proyectos en el ámbito nacional, los cuales pasaron por varias etapas de selección y evaluación. A la etapa final ingresaron 103 proyectos. De ellos, 32 obtuvieron avales de las empresas auspiciadoras.

Estas iniciativas empresariales involucraron a 117 estudiantes de todo el país los que, automáticamente, se convirtieron en la primera generación de jóvenes empresarios del proyecto de PROBIDE. Todos ellos tuvieron la oportunidad de escuchar, en la final realizada en Lima, en julio de 1999, los mensajes motivadores de Josep Piqué (portavoz y Canciller del Gobierno español de fines de la década de los años 90, Enrique Iglesias (presidente del Banco Interamericano de Desarrollo—BID) y de Bill Gates, el fundador de Microsoft.

El legado de PROBIDE

PROBIDE, a través de su programa emblemático “Creer para Crear”, puso desde entonces en valor el concepto de capital riesgo como fuente de apoyo para proyectos empresariales y oportunidades de inversión en todos los sectores. Era toda una nueva forma de emprender.

Y también introdujo en el sistema financiero peruano la aplicación de la fiducia. Este era un concepto nuevo en el Perú, recién se había creado por ley y los bancos no estaban acostumbrados a trabajar con este instrumento financiero. La posterior participación del

BID y la donación de FOMIN por un millón de dólares impulsaron que los bancos se ocuparan de proyectos de menos de 20 mil dólares de financiamiento. De esta manera contribuimos a promover una filosofía innovadora en todos esos bancos: la de los pequeños créditos. Con el tiempo sería vital para muchos rubros, la vivienda, los pequeños negocios, etc.

Desde el año 1998 en que fue creado, el programa organizó cinco concursos en los que se presentaron más de cinco mil proyectos ayudando a conseguir garantías ante las financieras y los bancos, que colaboraron de manera generosa con 132 pequeñas empresas, la mayoría de ellas del interior del Perú. Igualmente, se movilizó a 150 voluntarios y fueron capacitados más de 16.000 estudiantes y 327 profesores de pregrado.

Las empresas que nacieron de este proyecto funcionan con éxito en 15 regiones y dan trabajo a más de 500 personas de manera directa y a más de mil indirectamente. Además, se ha movilizado a decenas de miles de jóvenes universitarios y profesionales, convencidos de que sus sueños pueden materializarse en verdaderos proyectos empresariales.

PROBIDE nació para fomentar la cultura emprendedora y alentar a los jóvenes para que hagan realidad sus aspiraciones de ser empresarios generando su propia actividad económica. Para ello, PROBIDE consiguió financiamiento de empresas e instituciones cooperantes, entre ellas, el Banco Interamericano de Desarrollo (BID), la Corporación Andina de Fomento (CAF), la Comunidad de Madrid y diversas empresas líderes del Perú.

Durante diez años, las actividades de PROBIDE han servido como efecto multiplicador. El gobierno y el sector privado generaron otras iniciativas para crear más microempresas, al punto de que en la actualidad el sector

bancario cuenta con divisiones y productos de este tipo, sumándose a instituciones como las cajas municipales de ahorro y crédito, las cajas rurales, etcétera.

Pero la tarea fue titánica. Los promotores de PROBIDE dedicaron una parte importante de su tiempo para que la institución llegue a los jóvenes, los guíe y forme. Miles de estudiantes universitarios y de institutos superiores de todo el país han sido capacitados y ejecutan sus proyectos en la actualidad. Y decenas de miles más escucharon conferencias y charlas sobre educación ejecutiva y motivación, comprendiendo que el emprendimiento es un requisito para el desarrollo de nuestro país.

Que más de un centenar de proyectos hayan sido avalados y se encuentren en funcionamiento en la actualidad no significa que sus impulsores sean los únicos que se beneficiaron con el programa. Indirectamente, un gran número de jóvenes desarrolló sus microempresas y medianas empresas a partir de la formulación de sus proyectos y gracias a diversos socios estratégicos que conocieron en el entorno de las redes de PROBIDE.

En las tres primeras ediciones de "Creer para Crear" hubo proyectos que no pudieron ser avalados o garantizados por PROBIDE, pero el hecho de haber participado les abrió las puertas para conseguir financiamiento y hoy son tan exitosos como los que recibieron nuestro apoyo. Lo merecen, porque son el fruto de gente emprendedora.

PROBIDE tiene ahora un lugar bien ganado entre las instituciones que impulsan el emprendimiento en el Perú. El año 2007 se hizo acreedor del Premio HP-2007 (Programa de Subvención para el Desarrollo de la Microempresa Hewlett-Packard Perú), y recibió 12 computadoras para sus oficinas descentralizadas.

Hoy, gracias a Dios, diversas empresas privadas, medios de comunicación, entidades bancarias y otras instituciones también organizan con éxito concursos de pequeños y medianos proyectos empresariales. Desde estas páginas nuestras felicitaciones a todos aquellos que, habiendo comprobado la trascendencia de las pequeñas empresas competitivas, fomentan el emprendimiento y premian a los ganadores. Todos juntos tenemos que construir el Perú.

"Creer para Crear" es una ventana para los jóvenes. Una forma para fin de salir de la pobreza y romper el círculo vicioso del "practicante" sin derechos laborales. Es una oportunidad para triunfar. Los jóvenes merecen ser artífices de su propio destino.

Porque son jóvenes que trabajan de día y estudian de noche. La mayoría de ellos con sueldos por debajo del mercado, esperanzados en que, al concluir sus estudios técnicos o universitarios, encontrarán una mejor oportunidad laboral, que muchas veces no se les presenta.

PROBIDE tiene ahora nuevos reto. Queremos consolidar una red latinoamericana de apoyo a los jóvenes emprendedores a través del Centro de Emprendimiento de la Escuela de Posgrado de la Universidad San Ignacio de Loyola. Y queremos que esos jóvenes encuentren trabajo a como dé lugar.

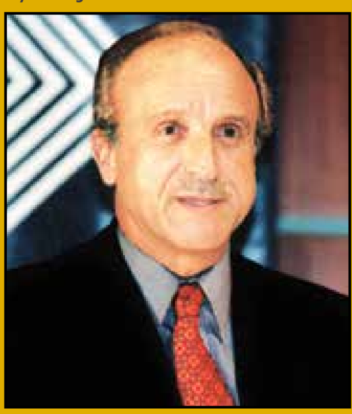
Hay muchas historias de éxito que ilustran el impacto económico, empresarial y social del programa "Creer para Crear" de PROBIDE. Sus gestores revelan que es posible materializar el sueño de la empresa propia y crecer si uno se propone. Las siguientes líneas son tres ejemplos. Estamos orgullosos de cada uno de ellos:



(1999). Raúl Diez Canseco Terry con jóvenes ganadores del primer concurso nacional "Creer para Crear" y con Erasmo Wong del Grupo E. Wong.



1999. Junto a emprendedores, Raimundo Morales del Banco de Crédito y Alejandro Desmaison de KFC.



(1999). Don Carlos Bentín, gerente general de Unión de Cervecerías Peruanas Backus y Johnston.

Servicio de lavado de zanahoria
El Automático E.I.R.L.

“Dejé Lima para ser empresario”
Luis Antezano Vílchez, Gerente General

“Nunca imaginé que cumplir una responsabilidad familiar me abriría la posibilidad de desarrollar mi capacidad inventiva, y al mismo tiempo, poner al servicio de los productores de zanahoria de Chupaca, región de Junín, un sistema de limpieza rápido y eficiente, y que hacía menos dura la jornada laboral de las personas que se dedican a esa tarea.

Transcurría el año 1990 y yo trabajaba como analista de programador en el Departamento de Informática de una empresa de limpieza de Lima. Había estudiado computación, administración y cursos libres de mecánica, arquitectura y otras ramas porque quería saber cómo se hacían las máquinas. En 1991 recibí una llamada de mi familia que reside en Huancayo, capital de la región Junín, para retornar porque debía asumir, por ausencia de mi padre, el manejo de las tierras. Dejé la capital para dedicarme a las labores del campo.

Los predios de la familia están en el anexo de Huayao, distrito de Huáchac, provincia de Chupaca, a unos siete kilómetros de Huancayo. Durante la supervisión de los trabajos del campo, empecé a estudiar de qué manera podíamos mejorar la productividad de los cultivos, qué nuevos productos introducir, cómo ayudar a los trabajadores en algunas tareas que son pesadas y riesgosas, y cómo ayudar a comercializar sus productos.

Tras descartar varias ideas me pregunté por qué no mecanizar el lavado de zanahorias. Así, inventar la máquina lavadora se convirtió en mi prioridad. Me dediqué a buscar información e investigar hasta que

tuve claro cómo hacerlo. La desarrollé y luego hice pruebas en pequeña escala y finalmente escogí la alternativa más conveniente y económica: compré un cajón de madera de un metro cúbico al que le coloqué un eje y sobre el eje, unos puños de madera en forma de aspa forrados con malla.

Conseguí 50 kilos de zanahoria, los deposité en el recipiente con agua y giré el eje con una manivela durante 15 minutos. Al término de ese lapso comprobé que el producto lucía limpiecito. En ese momento me decidí a hacer el equipo de lavado en el que invertí mis pequeños ahorros.

Tardé ocho meses en desarrollar la lavadora, pero luego tuve que hacer modificaciones, pruebas, cambiar piezas. Es una labor sacrificada. Uno pasa malas noches pensando y probando piezas. La lavadora es el primero de mis inventos.

Personalmente no he recibido pedidos para exportarla, pero sí algunos extranjeros se han mostrado interesados a través de terceras personas. Su valor es de US$45.000. En su fabricación utilizo planchas y transportadoras. Todo es metálico.

No obstante, siempre hago cosas nuevas. Incluso algunas muy difíciles de realizar manualmente. En el área de informática hice programas para inventario, planilla, plan de cuentas, seguimiento de unidades de recolección, etc. Yo soy una persona muy apasionada cuando asumo la responsabilidad de crear algo nuevo.

¿Por qué hice una lavadora para zanahorias? Tengo varios proyectos, pero una de las trabas es la falta de dinero. Nadie financia un proyecto de investigación, por eso lo pensé como una alternativa viable y rápida para hacer dinero y así dedicarme a otros proyectos.

Ahora cuento con recursos y quiero invertir en otros proyectos ya tengo definidos. Internet ayuda mucho. Allí obtengo información sobre qué proyectos existen, qué falta en el mercado y qué equipos están en etapa de pruebas. Por un momento pensé que estaba rezagado en materia de inventos, pero no es así. Los peruanos podemos ser pioneros. Y quiero salir al extranjero para conocer los avances de la tecnología.

El camino para hacer realidad la lavadora fue complicado. Empecé en la comunidad de Huayao. Cuando les comenté el proyecto, algunos pobladores me calificaron de loco y se mofaron. Hice esta propuesta a la comunidad: permítanme utilizar un terreno eriazo por donde filtraré el agua y yo lo devuelvo canalizado al cabo de un año. Aceptaron mi ofrecimiento. Empecé a trabajar y las personas decían que no sabía invertir mi dinero porque proponía lavar zanahorias. Mis tíos preguntaban a mis hermanos por qué en vez de hacer esa tontería no me dedicaba al sembrío. Solo mi hermana confiaba en mí y apoyaba mis decisiones.

En aquel momento, la necesidad de una máquina como la mía era fuerte. También vi que permitiría aliviar la labor del personal que se dedica a esta actividad. Porque nuestra máquina cuida la integridad física de los obreros.

La empresa empezó a operar formalmente en febrero del 2003. Los primeros clientes fueron los productores de la zona. Mi planta está en la provincia de Chupaca y abarcamos 18 kilómetros de radio. Su capacidad actual de lavado es de 20 toneladas. Cada año incrementamos su capacidad. Comenzamos con cinco toneladas al día.

Conocí la existencia de PROBIDE de manera circunstancial. ¿Cómo? Cuando acudí a Indecopi a presentar mi proyecto para patentarlo, me sugirieron que me presentara al concurso “Creer para Crear”.



Ubicada en la provincia de Chupaca, región Junín, la empresa El Automático ofrece decenas de empleos a humildes campesinos de la zona del Valle del Mantaro.

Redacté el expediente con ayuda de algunos amigos, me inscribí y salimos finalistas en Huancayo.

Luego me invitaron a Lima para participar en la etapa final del concurso. Recuerdo que fui el último en ser nombrado. Nos avaló la empresa Wong.

A la máquina la llamo 'lavadora mecanizada de productos agrícolas', aunque, desde un principio, la gente en Huayao llamó a esta máquina 'El Automático'. En los últimos tiempos hemos introducido un cambio radical: el equipo está listo para seleccionar y encostalar de inmediato la zanahoria.

¿Por qué inventé esta máquina? Porque me gusta hacer cosas nuevas. Hay ideas maravillosas que he conversado con los jóvenes de Huancayo, pero por falta de dinero no todas se pueden concretar. Yo les digo que sean perseverantes con sus iniciativas para hacerlas realidad. Les digo que vale la pena emprender".

“Creamos nuestra fuente de empleo”

Claudia Gonzales Valdivieso, Gerente General de Industrias Sisa S.A.C

“Mi abuelita Judith Reátegui del Águila preparaba una sopa deliciosa, llamada ‘inchicapi’, a base de maní y sacha inchi tostado. También nos engreía con la salsa ‘inchicucho’, que untábamos a la yuca sancochada y era un manjar. Para hacer esos potajes tostaba el ‘sacha inchi’, conocido después como maní del inca.

Recuerdo haber consumido esas delicias a partir de los cuatro o cinco años de edad porque es una costumbre en la selva, que sigue vigente pero con cada vez menos adeptos. Si alguno de esos ingredientes faltaba los platos no tenían el mismo sabor y mi abuelita respetaba escrupulosamente esas recetas conforme le había enseñado su mamá.

Ese recuerdo infantil fue la chispa que alumbró la creación de los *snacks* de sacha inchi en seis presentaciones: crocante, natural, con queso, con ají, confitado y con arare. Esta línea de producción fue realidad cuando constituimos Industrias Sisa S.A.C. con mis hermanos Juliana y Tomás, ingenieros agrónomos. Ellos, al igual que yo, que soy economista y egresamos de la Universidad Nacional Agraria-La Molina.

Eran los inicios del año 2005 y queríamos crear nuestra propia fuente de empleo.

Casi de manera simultánea habíamos elaborado una línea de aceites extra-vírgenes enriquecidos con omega 3. Esos aceites, elaborados con ajonjolí, nuez del Brasil, oliva y sacha inchi, se lanzaron en presentaciones de 250 mililitros.

Pudimos industrializar este producto porque lo conocíamos desde pequeños, no solo porque la

consumíamos, sino porque lo cultivábamos en los terrenos de mi padre, ubicados en el valle del Sisa, en la provincia de El Dorado.

Esta experiencia inicial, enriquecida por los consejos de mi padre, el ingeniero Tomás Gonzales, fue decisiva para darnos cuenta, al poco tiempo de existir como empresa, de la excelente calidad del aceite de sachi inchi que elaborábamos.

A casi siete años de la creación de Industrias Sisa S.A.C., los productos estrella son las pastas, las cremas y las salsas. Exportamos a Francia, Bélgica, España y Estados Unidos.

Nuestra presencia en el mercado coincide con el boom de la gastronomía. Aunque su mayor impacto se da en chefs y consumidores, en un tiempo no lejano nuestra comida será más conocida en el mundo. Queremos que en otros países, donde residan nuestros compatriotas, todos puedan decir: *hoy quiero comer un cabrito a la peruana o una papa a la huancaína,* y para prepararlos podrán usar nuestros productos.



Ahora buscamos implementar nuestra planta industrial en el distrito de Los Olivos. PROBIDE nos ha apoyado mucho en varios procesos. También el Gobierno Regional de San Martín y Prom-Perú. Nosotros somos la prueba de que el emprendimiento puede nacer de la propia historia familiar”.

"No solo Machu Picchu, también el zoo Cochahuasi"

Dante Chávez Álvarez, Gerente General.

"Mi amor por los animales que sufren maltrato y mi deseo de que la población se preocupe un poco más por estas especies fueron los motores que encendieron mi espíritu emprendedor, pues en un lapso de tres años logré habilitar el Zoológico Cochahuasi.

Tal fue la pasión que le puse al proyecto que luché con la burocracia del gobierno más de dos años para conseguir del Gobierno la autorización correspondiente. Los trámites empezaron en el 2005 y el 2007 me dieron la autorización oficial. En ese momento surgieron dificultades por falta de dinero. Tenía apenas un pequeño capital y cuando toqué las puertas de instituciones financieras me exigían requisitos que no podía cumplir.

En la etapa de buscar financiamiento, me enteré por Internet del concurso 'Creer para Crear', organizado por PROBIDE, de la Universidad San Ignacio de Loyola. Pero se había vencido el plazo para la presentación de proyectos. No obstante, a los pocos días supe que PROBIDE dictaría un taller de emprendimiento en el Cusco: asistí y salí convencido de que debía continuar con mi sueño. Aprendí a gestionar fondos y cómo hacer un proyecto de inversión, según un manual del BID publicado en la web de PROBIDE.

No, no era fácil. Para realizar el estudio y diseñar el proyecto demoré seis meses. Cuando tuvimos todo listo visité PROBIDE que evaluó la documentación y nos contactó con un banco para conseguir el financiamiento.

Con el dinero en nuestro poder, empezamos a ejecutar el proyecto en agosto de 2007 y lo concluimos ocho

meses después. El siguiente paso fue recuperar algunos animales del tráfico ilícito.

El santuario de animales fue abierto al público en abril de 2008 con dos guacamayos y una tortuga como principales atractivos. Recuerdo que el día de la inauguración tuvimos como los primeros clientes a diez niños de una escuela rural vecina a nuestra sede, y recaudamos ¡dos soles! por concepto de ingreso.

El 2 de agosto de 2008 es una fecha especial en nuestro calendario: ese día llegó el primer cóndor andino al centro, donde ya le esperaba un ambiente especial. La noticia corrió como un reguero de pólvora y despertó el interés de los agentes de turismo para saber de qué se trataba.

Desde aquel día, empezamos a tener ingresos que nos permitieron honrar la deuda contraída con el banco.

En esa etapa PROBIDE volvió a jugar un papel decisivo en nuestra corta vida empresarial, ya que con su mediación un banco refinanció la deuda bajando la cuota mensual. Así aliviamos la presión que teníamos, y hoy solo debemos el 10% del préstamo avalado por PROBIDE.

Vivimos meses maravillosos con afluencia importante de público y las peripecias iban quedando atrás, hasta que en enero de 2010 cerraron la ruta del Valle Sagrado de los Incas, debido a las fuertes lluvias que cayeron durante cuatro meses. Ello afectó incluso a Machu Picchu.

En esos días de incertidumbre el santuario sufrió daños por el embate de la naturaleza. Una primera crecida inundó las jaulas de los pumas y los cóndores en las partes bajas, una segunda destruyó otras instalaciones



El 2 de junio de 2009 se inauguró el Santuario Animal de Cochahuasi en el Cusco.



y gran parte del parque. Los cóndores fueron instalados en una jaula en un lugar seguro, los pumas continuaron en su ambiente, en tanto se culminaban otras obras de emergencia lo suficientemente seguras.

Los demás animalitos estaban a buen recaudo; pero el río, en sucesivos desbordes, inundó la parte baja y arrasó la poza de las huallatas y patos; igualmente la poza de las truchas, y destruyó el ambiente de cuarentena, donde se encontraban tres zorritos.

En esas semanas no tuvimos visitantes por lo que estuvimos al borde de la quiebra. La receta para superar la crisis fue la esperanza, el optimismo y la certeza de que el proyecto no solo era una gran idea sino que era algo bueno para el Cusco. Esa filosofía nos mantuvo en pie: no nos quebramos en los momentos difíciles porque siempre existe la luz al final del túnel. Volvimos a emprender.

Hoy realizamos campañas educativas orientadas a los visitantes para proteger a las especies de la fauna, uno de los recursos más importantes del país.

La empresa está bien posicionada, pero estamos trabajando en la habilitación de varias tiendas para vender souvenirs, joyería y textiles tradicionales.

El atractivo principal del santuario es la exhibición de las especies animales, especialmente el cóndor andino. Los visitantes pueden acercarse a estos ejemplares; además, pueden observar su majestuoso vuelo en un habitáculo de 2000 metros cuadrados.

El proyecto también contempla la reproducción del cóndor andino, porque circulan informaciones acerca de que solo existirían unos 400 ejemplares en los andes peruanos.

Las visitas son acompañadas por personal especializado que habla inglés, francés, portugués, italiano y español.

Hoy podemos decir que el Cusco no solo es Machu Picchu, Huayna Picchu, Ollantaytambo, Písac y otros monumentos arquitectónicos impresionantes. También tiene el Zoo Cochahuasi".

Estas historias, queridos amigos, son la prueba concreta de que los emprendedores saben aprovechar las oportunidades. Creo que PROBIDE ha contribuido con su granito de arena. En la actualidad, es liderado por el economista Daniel Diez Canseco Terry, quien ha inyectado al programa "Creer para Crear" una renovada fuerza emprendedora. Sé que todo esto tiene un futuro brillante, porque mientras existan emprendedores, nosotros los vamos a ayudar.



Chachapoyas, 21 de octubre de 2011. Un total de 132 profesores (más de 400 siguieron el curso online, completamente gratuito) provenientes de diversas localidades de la región Amazonas, recibieron la acreditación respectiva en Diplomado de Gestión Educativa que los favorece para gerenciar y administrar instituciones educativas públicas y privadas. El diplomado, organizado por la Universidad San Ignacio de Loyola, comprendió 160 horas pedagógicas, divididas en módulos de enseñanza sobre herramientas de gestión y administración, además de conocimientos básicos de economía. En las fotos (arriba) se observa a los profesores que aprobaron el curso y (abajo) entrego un diploma a uno de los profesores capacitados. Al fondo: el alcalde de Chachapoyas, Diógenes Zavaleta; y Lourdes Flores, Directora de USIL.



Capítulo X

El “tsunami” educativo: la ruta emprendedora

El trabajo sobre la educación de nuestros tiempos de la exprofesora de la Universidad de Harvard, Martha Nussbaum, impulsa a la reflexión. En su libro “Sin fines de lucro. Por qué la democracia necesita de las humanidades”, cuestiona la tendencia de los sistemas educativos a disminuir el peso de las asignaturas de las humanidades en favor de contenidos mercantilistas, lo que a la postre, en opinión suya, convertiría a los ciudadanos en “máquinas utilitarias”.

“Se están produciendo cambios drásticos en aquello que las sociedades democráticas enseñan a sus jóvenes. Sedientos de dinero, los estados nacionales y sus sistemas de educación están descartando ciertas aptitudes que son necesarias para mantener viva la democracia”, escribe la filósofa estadounidense, galardonada con el Premio Príncipe de Asturias de Ciencias Sociales y también promotora del concepto “capacidades”, entendido éste como “libertades sustanciales” para que el ser humano logre su crecimiento y el desarrollo de sus habilidades.

Nussbaum nos presenta, luego, diversas categorías de ciudadanos que genera el sistema educativo mercantilista, a saber: Ciudadano robot (No pienso, no protesto), Ciudadano útil (Produzco, luego existo), Ciudadano neoliberal (El mundo, un mercado), Ciudadano infantil (Me quejo, no actúo), Ciudadano inmediato (Logros a golpe de ‘click’), Ciudadano aislado (El otro no existe), Ciudadano indefenso (Soy lo que quieren que sea), y más.

En el fondo, Nussbaum cuestiona la sustitución del aprendizaje clásico –del “saber”- por el enfoque de las competencias –del “saber hacer”-; es decir, el predominio en la educación por lo que demanda o “dicta el mercado”. El mercado, como sabemos, se rige por leyes y regulaciones que escapan muchas veces al interés común.

No obstante, frente a esta perspectiva algo dantesca –porque al fin y al cabo estamos hablando del fin del humanismo-, que tiene detractores y apologistas, pros y contras, hay una opción diferente, que me permito proponer. Una especie de “tercera vía” educativa. Es la que postulamos desde la creación del Instituto San Ignacio de Loyola, en 1983. Creemos en una educación vanguardista que, en primer lugar, facilite el desarrollo de la conciencia, la comprensión y el compromiso social por la vida; y, en segundo término, se constituya en soporte para alcanzar la formación integral de la persona a través de sus capacidades. Es lo que llamamos “la educación emprendedora”.

Construyendo una cultura para el emprendimiento

Es que el mundo en permanente cambio, con un crecimiento exponencial del conocimiento, la ciencia y la globalización de la tecnología, favorecen la construcción de una cultura emprendedora, entendida como la actitud de apertura que se nutre de la innovación. La educación emprendedora transforma a las sociedades que aprenden y generan sus recursos de manera eficiente alcanzando, así, una posición relevante dentro del entorno económico nacional e internacional.

La educación, que no es ajena a tal dinámica, es el soporte fundamental para superar los desafíos,

consolidar una sociedad democrática, superar las desigualdades y construir las vías de desarrollo que promuevan la inserción del país en el nuevo orden global. La educación emprendedora es el catalizador de las potencialidades humanas. Y es preciso considerarla como la principal herramienta para el progreso de nuestra sociedad.

La educación emprendedora constituye el vehículo ideal para promover entre los jóvenes el desarrollo de una cultura para el emprendimiento. En esta, la innovación, el liderazgo y la cooperación son los ingredientes fundamentales para alcanzar una empresa exitosa. Para ello, debemos articular la educación y las demandas sociales, fomentando una formación integral del ser humano que convierta a la escuela en un espacio de experimentación, innovación e investigación psicopedagógica.

Considerando que el proceso educativo y de desarrollo personal se da en un contexto determinado por las relaciones sociales, se hace necesario evaluar el rol protagónico que tienen las sociedades en la educación de las personas y cómo la propia sociedad, incorporando factores históricos, culturales, lingüísticos y éticos, reestructura su sistema a partir de la generación de conocimientos. Por eso, la educación emprendedora es capaz de analizar su contexto cultural y responder a las necesidades de su entorno.

Porque es indispensable que las sociedades y sus organizaciones asuman su rol educador y se conviertan en sociedades abiertas al aprendizaje y la información. Todo ello en un marco de educación para la prevención de la violencio y fomento del desarrollo, trascendiendo lo meramente instructivo hasta buscar, a través de ella, el desarrollo de nuestras capacidades.

La educación en el Perú siempre ha sido un reto y, a la vez, una oportunidad. Por ello, las medidas que se adopten para su mejoramiento deben estar articuladas por un fin concreto: el bien común. Ello implica un entendimiento claro de los conceptos más importantes y una concepción de la educación como un proceso formativo integral. El emprendedor tiene que aprender a tener un criterio global, capaz de analizar todo el entorno en el que se desenvuelve.

Nuestra tarea consiste en formar a nuestros niños, jóvenes y adultos en el emprendimiento, la identificación y el aprovechamiento de oportunidades. Una educación de calidad debe garantizar la equidad para el ejercicio pleno de la ciudadanía. Ello implica formar ciudadanos competentes que alcancen su propio desarrollo personal y sean capaces de generar nuevos espacios laborales.

Hoy en día, la calidad en el sistema educativo ya no se evidencia en la acumulación de conocimientos, sino más bien en la formación de competencias para la vida y la pertinencia de dicha formación en función a un contexto nacional, regional y local. Tenemos que educar para las necesidades del Perú.

En la Corporación Educativa San Ignacio de Loyola somos conscientes de tales demandas. Por ello, a través de distintas actividades, impulsamos la gran tarea de construir una educación para el cambio social. Y para el compromiso. Esta educación debe empezar en la primera infancia, puesto que, como ha sido ampliamente comprobado, los primeros años de vida tienen gran impacto en el desarrollo cognitivo, afectivo y social.

La educación temprana para el emprendimiento es condición necesaria para conocernos a nosotros mismos, entender y explicar el funcionamiento del

entorno, así como para participar solidariamente en la vida social.

Educar en la primera infancia constituye un pilar fundamental para contribuir al desarrollo de nuestro país. En tal sentido, la educación inicial no es la escolarización temprana y convencional en los espacios educativos, sino la recuperación, el aprovechamiento y el enriquecimiento de situaciones cotidianas y de prácticas que permitan el desarrollo integral de los infantes.

Por otro lado, la educación emprendedora implica que los docentes se conviertan en los aliados estratégicos de un aprendizaje de calidad. Eso es lo que he querido hacer con la Corporación Educativa San Ignacio de Loyola. Fomentar programas integrales, en los que se asegura la excelencia académica y se brindan las herramientas metodológicas y tecnológicas necesarias para que los maestros cumplan su labor educativa con efectividad.

Además, queremos que esta educación emprendedora se expanda a diversas zonas geográficas. Para eso hemos creado programas de complementación pedagógica y eventos que familiarizan a los profesores en el uso de herramientas informáticas. Creemos en una auténtica revolución educativa. Así, miles de profesores han logrado regularizar su situación laboral en función a un Perú emergente que en esta época de desarrollo demanda profesionales graduados con habilidades en el uso de los nuevos soportes tecnológicos.

Por eso, desde la Corporación San Ignacio de Loyola hemos capacitado a cientos de profesores de instituciones educativas de Trujillo (I.S.T. Nueva Esperanza), Cusco (I.S.T. Túpac Amaru), Ayacucho (I.S.T. Huanta– Huanta, I.S.T. CESDE–Huamanga), Huancayo (I.S.T. Continental), Puno y Lima (distrito

de Manchay). Todos tienen el derecho a acceder a las tecnologías del emprendimiento.

Por otro lado, en el Vicerrectorado Internacional de USIL se práctica una visión global, ofreciendo programas de carácter intercultural, enriqueciendo y provocando situaciones de aprendizaje para nuestros alumnos y maestros. Nuestros estándares educativos comienzan a ser competitivos y sueño con el día en que el Perú se convierta en un gran polo de desarrollo educativo para toda Latinoamérica.

Por eso, creo que el compromiso con la educación debe fundarse en la convicción de que son nuestros docentes quienes desde sus aulas deben sembrar y cultivar la filosofía del emprendimiento. Creemos que una educación en el emprendimiento necesita de la formación de un maestro altamente cualificado, con competencias cognitivas que posibiliten la comprensión de la complejidad de la problemática económica, productiva y cultural de nuestra sociedad. Necesitamos profesores que analicen los posibles emprendimientos que precisa nuestro país. Y que fomenten en los estudiantes las capacidades y estrategias de razonamiento crítico amparándose en sólidos principios morales. Porque todo emprendimiento ha de basarse en una ética.

Aprender a emprender desde una educación de calidad garantiza la reducción de las brechas de desigualdad y nos abre nuevas oportunidades de desarrollo a través de una mejor administración de los recursos y de alternativas de consumo más eficientes, lo cual asegura el progreso sostenible del país.

Estas consideraciones han sido las que nos han guiado durante toda una vida dedicada a promover una educación de vanguardia. Sabemos que la universidad no

es el único camino para el éxito, pero también estamos seguros de la importancia de la educación para mejorar cualquier empresa que aspire a consolidarse y crecer.

Así, cuando en 1983 el Gobierno del presidente Fernando Belaunde promulgó la Ley General de Instituciones de Educación Tecnológica, decidí crear el primer Instituto de Educación Superior Tecnológica al que pusimos el nombre de San Ignacio de Loyola.

"La universidad no es el único camino que te lleva al éxito", fue nuestro lema de mercadeo. Funcionó de maravillas.

Tiempo después, para impulsar una formación de excelencia en inicial, primaria y secundaria, fundamos, en 1990, el Colegio San Ignacio de Recalde, en ambientes contiguos a las aulas de la Academia Preuniversitaria San Ignacio de Loyola.

Empezó con secundaria porque debíamos aprovechar la experiencia con alumnos de años superiores. En su primer año el colegio tuvo 183 alumnos, y en 1991, al año siguiente de su fundación, establecimos el nivel de primaria. Tuvo su primera sede en el distrito de San Isidro, después en Miraflores y finalmente en San Borja.

Gracias a un maravilloso equipo de emprendedores, el Colegio San Ignacio de Recalde se ha convertido en uno de los mejores colegios bilingües del Perú, como lo demuestran los galardones obtenidos por la educación de vanguardia que impartimos a nuestros alumnos.

Posteriormente, en 1995, iniciamos la creación de la Universidad San Ignacio de Loyola al amparo de una ley promulgada por el Gobierno del presidente Alberto Fujimori. Desde entonces, hablar de la USIL es referirse a años de emprendimiento e innovación.

Muy pronto desarrollamos diversas metodologías de ingreso y nuevos currículos en la educación superior.

La USIL abrió sus puertas ofreciendo carreras demandadas por el mercado laboral con alto nivel de excelencia, llegando, con el tiempo, al nivel de posgrado y contando, en todos sus programas, con importantes alianzas estratégicas que otras universidades del país no poseían.

Una de las preguntas que siempre me formulan se refiere al porqué del nombre de nuestra Corporación. Esta es y será mi respuesta siempre:

"Lleva el nombre del fundador de la congregación jesuita, San Ignacio de Loyola, en gratitud por el apoyo, espiritual y material, que en todo momento me brindaron los sacerdotes jesuitas. Además, porque estudié la primaria en el Colegio de La Inmaculada".

Cuando pienso en la historia de este emprendimiento, comprendo la importancia de la educación como motor del cambio. La Academia Preuniversitaria San Ignacio de Loyola nació en una austera sala parroquial en 1968, como miles de empresas que nacieron en una cochera. Hoy, más de 45 años después, se ha convertido en la vigorosa Corporación Educativa San Ignacio de Loyola. Una institución al servicio del Perú y de los emprendedores peruanos.

Educación, herramienta contra la pobreza

Sí, queridos amigos. La mejor herramienta contra la pobreza es la educación.

Por eso, soy un convencido de que solo con buena educación y oportunidades para todos los peruanos iremos ganaremos la lucha contra la pobreza, uno de los males endémicos del Perú. Como organización

educativa, hemos desarrollado muchas políticas de solidaridad que nos han ido acercando a los que menos tienen en más de cuatro décadas de vida institucional.

Estamos convencidos de que no es la caridad la que resuelve el problema de fondo, sino la solidaridad, teniendo claro que la diferencia entre una y otra es que la caridad da todo sin pedir nada a cambio, y la solidaridad se sustenta en la siguiente filosofía: "No le des pescado al pobre, mejor enséñale a pescar".

Hay que mostrarle a nuestros compatriotas que es posible emprender y que, si queremos alcanzar el desarrollo, es preciso comprometernos con los que menos tienen y ser solidarios. Todos podemos aprender a pescar.

Tecnología educativa en Chachapoyas

La Corporación San Ignacio de Loyola seguirá creciendo en su labor educativa y, decididamente, en su compromiso social con nuevas iniciativas y formatos de apoyo solidario.

Una constatación de lo que afirmamos es que a fines de 2011 comprobamos que la única manera de transportar desde Lima los conocimientos de un profesor perfectamente capacitado a Kuélap, en Amazonas, o al lugar más alejado de un país, es mediante la tecnología. Para ello desarrollamos una plataforma digital y la pusimos a prueba ese año en la capital de la mencionada región, Chachapoyas, donde realizamos un "Diplomado en Gestión Educativa online", totalmente gratuito y en el que participaron 440 profesores.

La educación online es el futuro de la educación peruana. Es una conquista que está pendiente de masificar. La educación tiene que llegar allí donde resida una persona con escasos recursos económicos.

El tsunami social que viene es el de la educación, la ola gigantesca producida por el maremoto de internet. ¿Quién imaginaba que en la lejana Chachapoyas varios grupos de maestros conectados a la red de redes recibirían desde Lima cursos básicos de economía, administración, finanzas, etcétera?

El Perú es un país de oportunidades. Naturalmente, hay que edificar los soportes tecnológicos necesarios que faciliten la transmisión de la información de manera rápida y oportuna. La educación del futuro es una educación online. El Perú, con tantas barreras geográficas, tiene que aprovechar la revolución tecnológica, expandiendo la educación hasta el último rincón del territorio nacional.

Así, pensando en la expansión de la educación on line a todo el Perú, la Universidad San Ignacio de Loyola llevó a Chachapoyas, a mediados de octubre de 2011, a 50 ejecutivos, decanos y catedráticos para que conozcan nuestro suelo, interactúen con su gente y entiendan por qué estamos enamorados del Perú.

Debemos mirar al interior y construir un país que, aunque tiene abundantes recursos naturales, necesita una cultura del emprendimiento que penetre en la mente de nuestros compatriotas para sacarlos adelante.

Cuando viajamos a la fortaleza de Kuélap comprobamos que de este monumento arqueológico se conoce apenas el 10%. He visitado cuatro veces este hermoso lugar.

En una ocasión, en funciones como vicepresidente del Perú (2001-2003) y estando encargado del Despacho Presidencial, llevé a varios ministros para comprometerlos en la rehabilitación del milenario monumento arqueológico.

Ahí nació la ilusión de poner este monumento al alcance de la mayoría de peruanos. Ha pasado más de una década y aún falta mucho por hacer. Por ejemplo, el aeropuerto Toribio Rodríguez de Mendoza, que visionariamente impulsó el Presidente Belaunde hace muchos años, debe ser equipado y acondicionado para que reciba sin dificultad a los aviones.

Por otro lado, el Estado debe garantizar el pago de los asientos vacíos de los aviones que cubran esta ruta con frecuencias continuas. Necesitamos que los aviones lleguen a Kuélap, a través de Chachapoyas. Si la capacidad de un avión es de 40 pasajeros y se venden 20 tickets, los otros 20 debería cubrirlos el Estado. Esa fórmula la aplicó el Presidente Belaunde para construir la red de Hoteles de Turistas hace cincuenta años.

Donde Belaunde veía desarrollo turístico y posibilidades de crecer, construía un hotel. Así abrió trocha y avanzó allí donde la iniciativa privada no llegaba porque el negocio ni siquiera alcanzaba su punto de equilibrio. Y una vez que los hoteles cumplían su misión y se consolidaban los nuevos destinos turísticos, Belaunde promovía su privatización.

Durante mi gestión como ministro de Comercio Exterior y Turismo se impulsó el proyecto de construcción de un teleférico en Kuélap. No se hizo la obra: ignoro si fue por falta de visión, de decisión o de agenda política. No importa. Tenemos que hacer esa y muchas obras de infraestructura a lo largo y ancho del país.

Cuando visitamos Kuélap con nuestros ejecutivos y académicos demoramos dos horas en subir hasta la fortaleza. Con un teleférico, tardaríamos ocho minutos. Imaginemos la fortaleza con este medio rápido, con el aeropuerto funcionando todos los días y con el desarrollo urbano de Chachapoyas replanteado. Estoy seguro que Amazonas allanaría su camino al desarrollo.

Para eso necesitamos una educación emprendedora.

Y también colocar en la gestión pública a la mejor gente. Los más calificados han de gestionar el desarrollo social en las regiones. El Gobierno debe pagarle bien a los servidores públicos, porque, de lo contrario, habría un contrasentido: por un lado, nosotros inculcamos a los jóvenes, "el que estudia triunfa"; y, por otro, la realidad y el mercado les dicen "si triunfas no vengas al Estado". Los emprendedores también deben ir al Estado, el agente del bien común.

Compromiso con el desarrollo regional

"¿Y qué hacemos por la región San Martín?", me preguntó un alcalde cuando le contaba la historia de Kuélap y Chachapoyas.

El Estado tiene que apostar por la región San Martín. Nosotros, como universidad, impulsamos en Rioja el Centro de Innovación Tecnológica del Cacao (CITE-Cacao San Martín). Con este centro y la ayuda del Gobierno estadounidense, potenciamos la producción de más de 30 mil hectáreas de cacao. La capacitación del capital humano y el apoyo tecnológico permitirán que del grano del cacao salga un chocolate de excelencia para mostrar al mundo el enorme potencial que tenemos en muchas de las regiones del Perú.

La Corporación USIL está involucrada en este ambicioso programa agroindustrial en proceso de desarrollo, fundamentalmente fortaleciendo la mano de obra cualificada.

Cada vez me convenzo más de que no solo desde un cargo público se puede construir patria. También podemos hacerlo desde el sector privado, sobre todo desde la educación, que es la inversión más importante, más segura y eficaz del ser humano.

Como corporación educativa tenemos una sede en Cusco y otra en Arequipa. Las circunstancias nos llevaron a desarrollarnos en Amazonas con programas de enseñanza virtual. La ventaja de una red virtual es que no necesita una estructura física, sino una estructura del alma.

Como institución, gracias a Dios, USIL es una de las más grandes del Perú y aspira a estar entre las mejores de América Latina, con miles de alumnos extranjeros en nuestra casa de estudios. Tenemos ya 600 participantes en el programa a distancia online. La meta en los próximos años es atraer a más de 1000 alumnos de todas partes del planeta. El emprendimiento va de la mano con las nuevas tecnologías. Internet abre para nosotros todo un nuevo universo. Y los emprendedores lo sabremos aprovechar.



2013. San Ignacio College, en Miami, EE UU, acreditada por Accrediting Council For Independent Colleges and Schools (ACICS), única universidad peruana en los Estados Unidos que ofrece títulos de bachiller para cinco carreras de pregrado. La SIC forma parte de la Corporación San Ignacio de Loyola que cuenta con más de 140 aliados alrededor del mundo.



24 de octubre de 2011. **Tarapoto, región San Martín,** En el XIX Congreso Nacional e Estudiantes de Administración "Innovación y Desarrollo Empresarial" que reunió a más de 1500 estudiantes de todo el país, expuse mi visión del emprendimiento y también la necesidad del Perú de impulsar la innovación como estrategia de desarrollo hacia una economía de primer mundo.



Capítulo XI
Testimonios

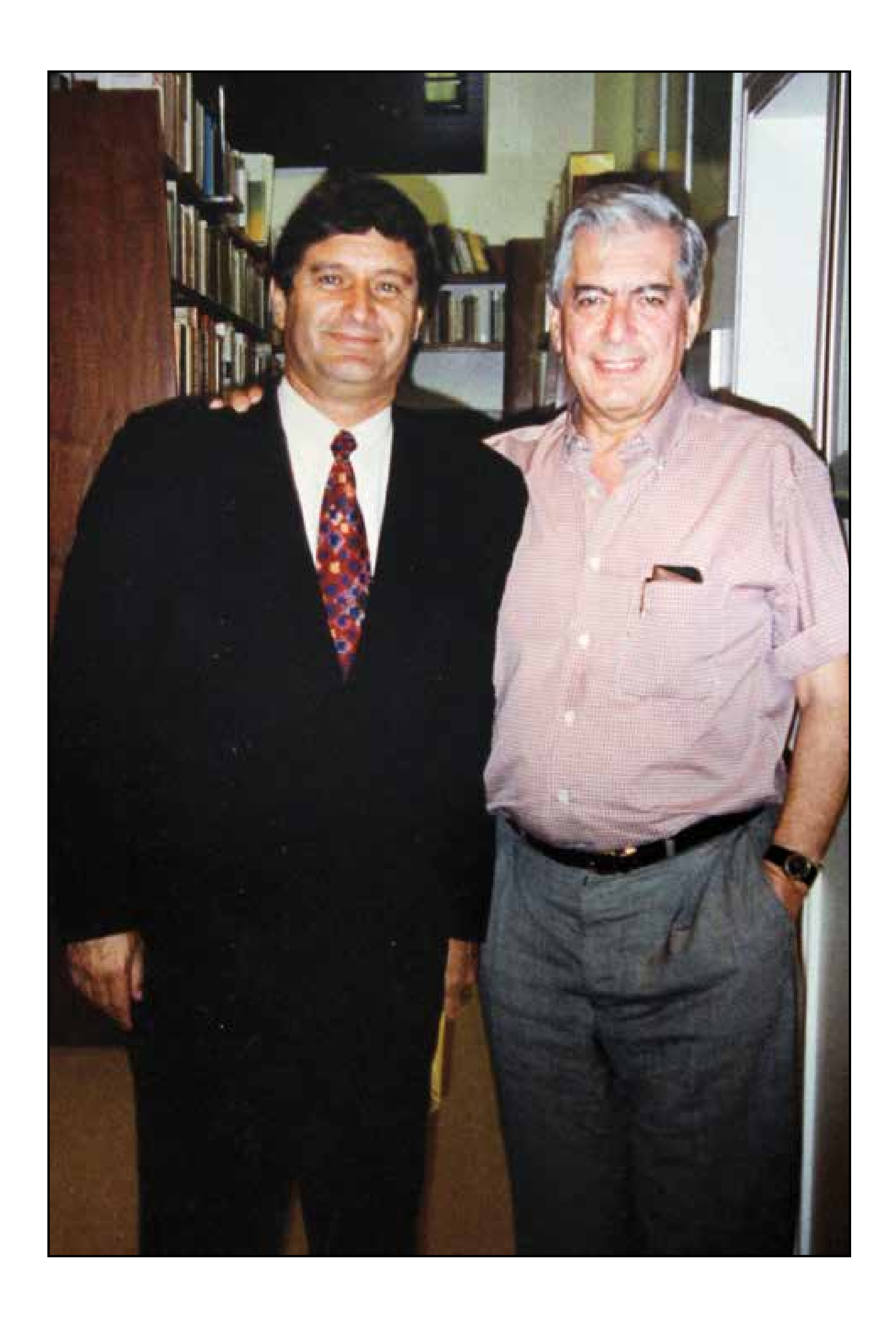
Bill Gates
Fundador de Microsoft

A través de dos programas claves, el programa Comunidades Universitarias y el programa de Becas Universitarias, Microsoft está invirtiendo directamente en aumentar a calidad y el nivel de la educación en el Perú.

Quiero agradecer al Dr. Raúl Diez Canseco Terry, Vicepresidente de la República del Perú, por el excelente trabajo que está haciendo para apoyar a los jóvenes empresarios, quienes son el futuro del éxito del Perú.



Mensaje a los jóvenes participantes del Segundo Concurso Nacional "Creer para Crear" (2001), promovido por Pro Bienestar y Desarrollo (Probide).



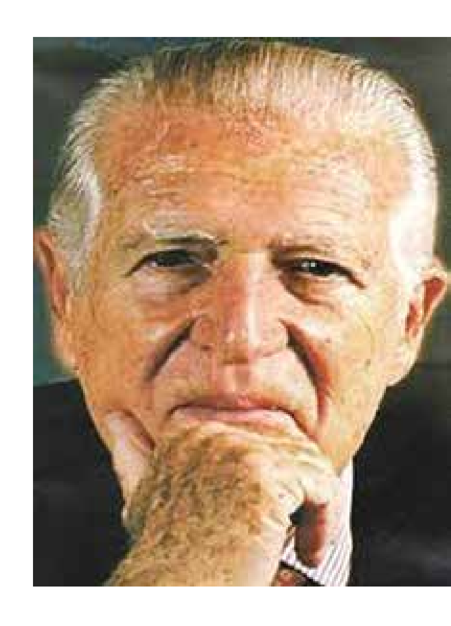
Dr. Mario Vargas Llosa

Premio Nobel de Literatura en 2010

«… Había sido Acción Popular con quien más dificultades tuvieron los dirigentes y activistas del Movimiento Libertad en la primera etapa para coordinar la campaña. Ahora, en cambio, fue de Acción Popular de donde recibí las mayores pruebas de apoyo y, sobre todo, de su joven y diligente secretario departamental de Lima, Raúl Diez Canseco, quien, a partir de mediados de abril, hasta el día de la elección, se dedicó día y noche a trabajar a mi lado, organizando los diarios recorridos por los pueblos jóvenes y asentamientos humanos de la periferia de Lima. Conocía apenas de Raúl, y sólo había sabido de él que inevitablemente se enfrascaba en disputas con los activistas de Libertad en los mítines –era el hombre de confianza de Belaunde para la movilización-, pero en estos dos meses llegué de veras a apreciarlo por la manera como se entregó a la lucha cuando, en realidad, ya no tenía ninguna razón personal para hacerlo, pues había asegurado su diputación.

Él fue una de las personas más entusiastas y dedicadas, multiplicándose en las tareas de organización, resolviendo problemas, levantando la moral a aquellos que se desalentaban y contagiando a todos una convicción sobre posibilidades de triunfo que, real o fingida, era una emulsión contra el derrotismo y la fatiga que a todos nos rondaban. Venía a mi casa cada mañana, muy temprano, con una lista de las plazas, esquinas, mercados, escuelas, cooperativas, obras del PAS en marcha que visitaríamos, y durante todas las horas del recorrido estaba siempre con la sonrisa en la boca, haciendo comentarios simpáticos, y muy cerca de mí para caso de agresión…»

* Extracto del libro "El pez en el agua", págs. 489 y 491. Editorial Seix Barral. 1993, segunda reimpresión.



Arq. Fernando Belaunde Terry

Dos veces Presidente Constitucional del Perú (de 1963 a 1968 y de 1980 a 1985).

Hemos considerado la necesidad de buscar una candidatura joven para la presidencia de la República del Perú, mas plenamente acreditada por su capacidad y vocación de servicio.

La nominación de Raúl Diez Canseco Terry, nuestro secretario general, no sólo busca el aporte juvenil exaltado por el éxito personal sino, sobre todo, su profunda identidad con el Perú, que lo ha recorrido de uno a otro confín y que, en la campaña que se inicia, se propone visitar hasta el último villorio.

Una vocación de servicio y un indesmayable espíritu de acción, harán posible esta nueva auscultación del país, in situ, que permitirá unificar la amplia y profunda urdimbre nacionalista del partido.

Si como lo esperamos, Raúl realiza en la vida pública lo que tan elocuentemente ha logrado en su exitosa actividad privada, como hombre que ha sabido hacerse solo, creo que tenemos motivo sobrado para nuestra ferviente esperanza en la labor que el partido le encomienda. Tenemos allí a un hombre formado en las tareas económicas que está caracterizado por su desempeño como promotor de su propio éxito.

• Extracto del discurso que Belaunde ofreció en septiembre de 1994 cuando Acción Popular lanzó su fórmula presidencial encabezada por Raúl Diez Canseco.

Dr. Javier Pérez de Cuéllar

Secretario general de las Naciones Unidas, de 1982 a 1991.

Será para muchos una sorpresa que este libro* de Raúl Diez Canseco Terry, líder de Acción Popular y candidato a la presidencia de la República por su partido en las elecciones de 1995, sea prologado por uno de sus contrincantes –pero no adversario- en ese limpio juego que es, en muchas latitudes, una democrática elección presidencial.

No será sorpresa, sin embargo, para aquellos que creen en valores como la amistad y el respeto así como en su vigencia por encima de diferencias partidarias.

Me ha complacido prologar este libro y deferir al generoso pedido del amigo con el que las distancias generacionales no son obstáculo a hondas coincidencias políticas, enmarcadas todas por nuestra común devoción por la democracia y por nuestro común sueño –que porfiadamente creemos realizable- de restablecer en nuestro Perú, mediante una incansable prédica, los olvidados valores democráticos.



Esa es la prédica que recorre admirablemente este libro, que bien pudo llamarse *Hablando al Perú*. Es apasionante y admirable el peregrinaje de Raúl al santuario de la patria, en el que sin temor a altitudes ni a latitudes, sin privilegiar las grandes ciudades ni desdeñar las pequeñas transmite su mensaje con una claridad que refleja lo hondo y sincero de su convicción, al mismo tiempo que anota cuidadosamente cuanto ve y escucha para aprender y comprender con su peruanísimo afán para encontrar remedio a las viejas necesidades de millones de hombres, mujeres y niños que tan difícilmente subsisten en nuestro suelo.

Como él, visité nuestra tierra, de Talara a Puno, de Iquitos a Tacna con la perspectiva de quien no lo había visitado desde hacía muchos años. Fue el mío el mismo mensaje con una voz diferente. Tuve la misma diaria dolorosa comprobación de los problemas de nutrición, de salud, de educación, de trabajo que afligían a nuestros compatriotas, el abandono en que esos problemas se encontraban y las promesas engañosas que se les ofrecía como solución.

Ya en esta Lima capital, observamos ambos el desarreglo del Estado cuyas instituciones se encontraban desorganizadas y desalentadas, cuyos departamentos y provincias estaban aplastados por un odioso y paralizante centralismo, cuya sociedad estaba virtualmente ignorada por el Estado.

Comprobamos así, él y yo, por su lado cada uno, que era trágicamente urgente el restablecimiento pleno de un Estado de derecho verídico en el Perú.

Sin embargo, las promesas engañosas resultaron extrañamente más persuasivas que los honestos compromisos.

* “Hablemos del Perú: Testimonio de un candidato”, editorial Sanilo, 1996.

Dr. Alejandro Toledo Manrique

Presidente del Perú entre 2001 y 2006

Raúl Diez Canseco es un ser humano al cual admiro por su inagotable capacidad emprendedora y su calidad profesional para entregar resultados concretos en asuntos de Estado, particularmente en beneficio de los más desprotegidos. Pero no son los únicos atributos de Raúl.

Por sus venas fluye sobre todo una pasión inacabable por el servicio público. También un compromiso personal a favor de la acción, en lugar de las palabras carentes de propósito; la reflexión, en lugar de la improvisación; la solidaridad, contraria a la exclusión; y, sin duda, la tolerancia; es decir, la aceptación de otros puntos de vista, como una vía capaz de conquistar el consenso, un elemento crucial en una sociedad fracturada como la peruana.

No quisiera reiterar aquí las numerosas iniciativas de políticas públicas que culminaron exitosamente y que fueron alentadas desde un inicio por Raúl cuando fue mi Primer Vicepresidente. Muchas veces el visionario necesita encabezar una coalición de voluntades para promover el cambio y la innovación, pero pocos, como Raúl, están dispuestos a sacrificar el aplauso público o el reconocimiento profesional con tal de promover el bienestar de los peruanos, trabajando más bien en silencio, casi en el anonimato, buscando que los últimos, como decía el patriarca Fernando Belaunde Terry, sean los primeros.

Doy testimonio no solo de su lealtad personal, sino de su profunda capacidad para generar iniciativas de Estado y de Gobierno, en beneficio de los menos favorecidos.



Mejorar la calidad de vida de los peruanos y peruanas, sin exclusión de ninguna naturaleza, no dejar a nadie atrás y promover, más bien, el espíritu emprendedor de los desposeídos, creando programas y plataformas que nos vinculen con las mejores expresiones del mercado mundial, desatando nuestras propias potencialidades como nación, han sido siempre las preocupaciones cotidianas de Raúl. Estas han sido, también, motivo de nuestras permanentes conversaciones para imaginar colectivamente un mundo mejor, más inclusivo y más solidario.

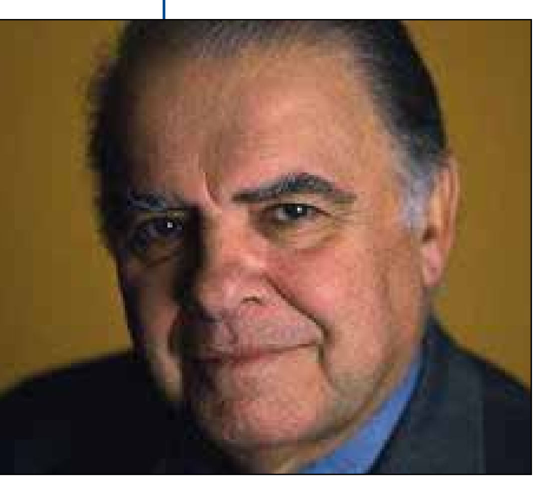
Cuando Raúl aceptó mi invitación para acompañarme en la fórmula presidencial, allá por el año 2001, la democracia en el Perú salía de una década marcada por el autoritarismo, la corrupción y las violaciones a los derechos humanos. La principal tarea de entonces -y que aún está inconclusa- fue, sin duda, erradicar del escenario político las expresiones subalternas de una manera

equivocada de entender la política. Creer, por ejemplo, que la eliminación de los puntos de vista del adversario es sinónimo de gobernabilidad; sostener que más vale hacer obras, aun cuando éstas se construyan sobre escombros de cadáveres o en base a robos descarados del erario público; o practicar, como muchos lo hacían desde el poder, el empoderamiento de unos cuantos, en desmedro de las inmensas mayorías; o secuestrar los medios de comunicación para ponerlos al servicio de una dictadura. Esto no es democracia y es una manera equivocada de hacer política en el Perú y en el mundo.

En suma, erradicar los componentes mafiosos de la vida política peruana sigue siendo una tarea pendiente de nuestra incipiente democracia. El coraje de Raúl consistió en ponerse al servicio de las fuerzas democráticas, y combatir en las calles al lado de quienes desafiamos colectivamente la podredumbre que emanaba de las cloacas de un gobierno secuestrado por una banda de truhanes.

Pero más allá de sus innegables pergaminos democráticos, Raúl posee, como dije anteriormente, una alta competencia empresarial.

Su gestión pública fue sin duda excelente. La creación del Ministerio de Comercio Exterior y Turismo (Mincetur) para impulsar los tratados comerciales (TLCs) y el turismo receptivo; la puesta en marcha del Plan Nacional “Vivienda para todos”; y, sobre todo, la creación de un programa que genera anualmente alrededor de 40 millones de dólares a través de su innovadora propuesta de cargar en 15 dólares al boleto de cada uno de nuestros visitantes para potenciar la imagen del Perú en los mercados emisores de turistas, son apenas algunas de las iniciativas concretas y exitosas de su paso por la administración pública.



Dr. Enrique Iglesias García

Presidente del Banco Interamericano de Desarrollo (BID, de 1988 a 2005).

Conocí y trabajé con el amigo Raúl Díez Canseco Terry, durante el período de la presidencia del Banco Interamericano de Desarrollo (BID) a mi cargo y la Primera Vicepresidencia de la República del Perú, entonces en funciones Raúl Díez Canseco Terry.

Aparte de seguir de cerca las distintas actividades del banco en el Perú en ese entonces, tuve ocasión de conocer las políticas de la primera vicepresidencia, en especial, en la promoción de iniciativas con la juventud.

Estuve particularmente impresionado de la movilización de la juventud empresaria peruana. La convocatoria de la primera vicepresidencia motivó visiblemente el tema de la empresa juvenil en la opinión pública del Perú.

Sus experiencias me sirvieron para inspirar similares acciones en otros países de la región.

También tuve una excelente impresión de la dinámica y creatividad de Raúl Díez Canseco y su capacidad de contacto y movilización de proyectos vinculados con la educación superior y la formación profesional de los jóvenes, áreas donde el vicepresidente aportó una experiencia muy rica.

Tengo aprecio y admiración muy especial por el Perú y el contacto con el Primer Vicepresidente de la República enriqueció aún más mis sentimientos.

* Libro "Gestión de Estado", página 134, primera edición. Editorial Tarea Asociación Gráfica y Educativa.

Dr. Enrique García Rodríguez

Presidente del Banco de Desarrollo de América Latina.

Entre 2001 y 2003, tuve la grata oportunidad de trabajar en mi condición de presidente ejecutivo de la Corporación Andina de Fomento con el exvicepresidente de la República y ex ministro de Comercio Exterior y Turismo, señor Raúl Diez Canseco, quien se desempeñó en ese lapso como director del Perú ante el directorio de la CAF. En particular en el 2003, asumió de manera ejemplar y con un gran liderazgo la presidencia del directorio y de la asamblea de accionistas de la institución financiera internacional.

Debo resaltar que el respeto de los valores democráticos, la promoción de la integración regional y el desarrollo sostenible de América Latina, siempre fueron puntos de común encuentro. Igualmente, nos ha unido un genuino interés en la construcción de un Perú más prospero y el indeclinable cariño por esta nación, que conozco en todas sus dimensiones y he seguido muy de cerca, por varias décadas, en diversas capacidades y roles profesionales.

Como miembro del directorio, veló en todo momento por el cumplimiento de las disposiciones contenidas en el convenio constitutivo y el reglamento general de la CAF. Adicionalmente, en su calidad de presidente del directorio y de la asamblea de accionistas, condujo con elevado criterio las reuniones de ambos órganos colegiados. En suma, su actuación es relevante, de impacto y de gran valor para el logro de las metas que la CAF se había propuesto con miras a su fortalecimiento y proyección internacional.

En este entorno, gracias a las excelentes relaciones que se establecieron entre la institución y el Gobierno del Perú, durante los años 2003 y 2004, se aprobaron



operaciones para el Perú por el orden de los 633 y 604 millones de dólares, respectivamente, siendo la inversión social, el transporte, la energía, la mejora de la productividad, la competitividad, la gobernabilidad y la infraestructura, las áreas dominantes en el destino de la cartera de préstamos, especialmente los proyectos relacionados con áreas claves y de alto impacto social.

Se resalta en 2003 el sector de la energía, al cual se le asignaron 125 millones de dólares, destinados a apoyar dos proyectos relevantes, el transporte de gas de Camisea y la construcción de la Central Hidroeléctrica Yuncán. En el caso del proyecto de Camisea, el objetivo fue la construcción de obras para trasladar el gas que se extrae de la selva Sur del Perú hasta la costa peruana para su distribución en Lima y otras ciudades, así como para su exportación a México y Estados Unidos. Adicionalmente, la CAF aprobó cinco millones de dólares para la gestión ambiental y social de esta iniciativa.

Igualmente, fue relevante la aprobación, en el año 2004, de una operación para el fortalecimiento de la disciplina fiscal y de la política de estabilidad macroeconómica adoptada por el Gobierno del Perú.

Complementariamente, y a través de los fondos de cooperación técnica de la CAF, se aprobaron para ese año operaciones de recursos no reembolsables por tres millones de dólares, asignados a áreas fundamentales para el desarrollo integral del país, tales como gobernabilidad, competitividad, integración, desarrollo cultural y microfinanzas.

Por otro lado, la actuación del Vicepresidente de la República, Raúl Diez Canseco demostró un fuerte liderazgo en la promoción de la integración y el desarrollo sostenible de América Latina, así como una visión clara sobre el futuro de los principales retos que confronta.

Llamó la atención sobre su profunda convicción en el valor de la educación y sus contribuciones a la construcción de sociedades más prósperas y equitativas. Su visión moderna e integral de la educación han sido contribuciones decisivas para el desarrollo del Perú y para aportar a la generación de los ciudadanos y emprendedores del mañana. Destaco que siempre hemos compartido el criterio de que los desafíos de nuestra región son múltiples y complejos, pero son también una oportunidad para lograr avances reales y sentar las bases de un desarrollo que beneficie a la mayoría de los latinoamericanos.

El trabajo conjunto que desarrollamos desde la CAF se constituyó, sin lugar a dudas, en una experiencia profesional gratificante que ha dejado los más gratos e indelebles recuerdos. El compromiso y dedicación del señor Diez Canseco permitieron fortalecer las excelentes relaciones con el Perú, así como avanzar en nuestra continua y constante misión por el bienestar de la región y su gente.

* Libro "Gestión de Estado", páginas 138 y 139, primera edición. Editorial Tarea Asociación Gráfica y Educativa.

Dr. Luis Lauredo

Exembajador de Estados Unidos ante la Organización de Estados Americanos (OEA)

Conocí a Raúl Diez Canseco Terry en 1996, en Chicago, Estados Unidos, durante la convención del Partido Demócrata que invitó a líderes de Latinoamérica a participar en la cumbre política que nominó a Bill Clinton a la reelección presidencial. Pero lo conocí aún más en momentos muy difíciles en la historia del Perú, es decir cuando entre 1998 y 1999 se luchaba para salvar las libertades públicas en el Perú y, entonces, hubo que apoyar la transición democrática.

Lo que me impresionó de Diez Canseco es la pasión con la que abogaba por la vigencia de los principios democráticos en su país, el Perú. Fue una de las pocas voces en la selva y con mucho coraje porque hubo grandes riesgos por aquellos tiempos. Hasta cierto punto fue un pionero de ese mensaje para cambiar la percepción norteamericana sobre el Gobierno de Fujimori que ya tenía claras tendencias dictatoriales.

Yo estaba muy involucrado en la política exterior norteamericana, representando a mi país en la Organización de los Estados Americanos (OEA) y entonces serví como traductor para que se influyera en líderes norteamericanos y en ese organismo multilateral para cambiar la percepción que, debido a la desinformación y la ignorancia, se tenía sobre el Gobierno de Fujimori. Recordemos que este régimen en los 90 tenía una alta apreciación y reconocimiento internacional, específicamente en los Estados Unidos. Me tocó ayudar y logramos internacionalizar el problema del Perú a fin de que se restituyan las garantías constitucionales y las libertades.

Posteriormente, observé cómo con mucha visión el presidente Alejandro Toledo y su vicepresidente Raúl Diez Canseco lograron la internacionalización del Perú.

Sobre todo elevar el gran potencial turístico, que hoy es uno de los grandes pilares de la economía, e inyectan el TLC con Estados Unidos. Es curioso que el Perú tenga con USA un TLC porque Colombia no lo tiene, habiendo sido éste el único caballo al cual el Perú se montó para negociar un tratado comercial. Ecuador que también se arrimó, tampoco tiene el tratado.

Raúl es duro en exigir excelencia, pero tiene un gran corazón y me impacta mucho el interés que exhibe por la juventud, especialmente de la juventud de la clase baja. En él, el concepto de dar como empresario es encomiable en Latinoamérica.

En suma, podría configurar en tres vocablos la personalidad del autor del libro: apasionado en todas las cosas que hace, moderno por la claridad de ideas y el mensaje que transmite de las que se desprenden mensajes moderno en la visión de país y solidario con la gente económicamente más débil.





Dr. Allan Wagner

Diplomático peruano de amplia trayectoria y varias veces Ministro de Estado (Relaciones Exteriores y Defensa).

Con Raúl teníamos una visión coincidente sobre la inserción internacional del Perú y las relaciones regionales, consistente en ampliar mercados y lograr una nueva posición geoestratégica del Perú en América del Sur a través de una relación privilegiada con Brasil.

El presidente Alejandro Toledo compartía plenamente esa visión.

Nuestra agenda de trabajo, entre julio de 2002 y noviembre de 2003, tuvo que ver con una inserción internacional del Perú más dinámica y que dependía, fundamentalmente, de la apertura de mercados externos y el establecimiento de un marco jurídico que promueva el comercio y las inversiones.

Tarea fundamental en este sentido fue la gestión que realizamos para la ampliación y renovación de la Ley de Preferencias Andinas de los Estados Unidos (ATPA) y el inicio de las gestiones para lograr un Tratado de Libre Comercio con los Estados Unidos. La nueva ATPA fue aprobada y la visita que el entonces presidente George Bush hizo al Perú, a la que fueron invitados en

calidad de países miembros del ATPA los presidentes de Colombia, Ecuador y Bolivia, fue fundamental para abrir el camino hacia el Tratado de Libre Comercio (TLC).

La nueva posición geoestratégica del Perú en la región se construyó a través del impulso a la integración de América del Sur, partiendo del establecimiento de una alianza estratégica entre el Perú y Brasil. Ello se tradujo en nuestra activa participación en la iniciativa para la Integración de la Infraestructura Regional Sudamericana (IIRSA), con los tres ejes de integración y desarrollo que unirían al Perú y Brasil; la negociación de un acuerdo de libre comercio entre el Perú y Brasil, que se plasmó en el marco del Mercosur; y un sistema de consulta y cooperación política bilateral que tuvo como uno de sus principales expresiones la incorporación gradual del Perú al Sistema de Protección y Vigilancia de la Amazonia (SIVAN-SIPAM).

La alianza estratégica entre el Perú y Brasil se plasmó con motivo de la visita de Estado que realizó el presidente Lula da Silva a Lima.

En ambas tareas, la internacional y regional, el trabajo conjunto entre la Cancillería y el Ministerio de Comercio Exterior y Turismo (Mincetur) fue fundamental. Afianzado aquel, por las excelentes relaciones personales entre Raúl Diez Canseco y yo, así como por el liderazgo que el presidente Toledo imprimió a esa agenda.

Raúl posee una enorme capacidad de trabajo y un entusiasmo que contagia a quienes lo rodean. Posee una visión moderna del Perú y de su futuro que dan una orientación definida a sus acciones.

* Libro “Gestión de Estado”, páginas 148 y 149, primera edición. Editorial Tarea Asociación Gráfica y Educativa.



Dr. Roberto Dañino Zapata
Exprimer ministro del Perú (2001-2002) y miembro de diversos directorios empresariales.

Con Raúl Diez Canseco Terry me une una muy antigua amistad que se remonta a nuestra adolescencia. A lo largo de los años esa relación se ha nutrido de nuestra fe en el Perú y de nuestras convicciones democráticas, y en especial de nuestra gran admiración por Fernando Belaunde Terry y su papel en el desarrollo democrático de nuestro país.

Las dos veces que ambos hemos trabajado en el sector público lo hemos hecho en regímenes de reestablecimiento democrático: el de Belaunde en 1980 y el de Toledo en 2001. Además, desde muy joven he admirado en Raúl su capacidad de emprendimiento empresarial, su creencia en el libre mercado y sus grandes éxitos en ese contexto.

Durante el Gobierno de Alejandro Toledo (de 2001 y 2006), mi preocupación fundamental como primer ministro fue crear un espacio de creación de consensos que llevaran a crear un conjunto de reglas claras y estables que fueran respetadas por quienquiera que fuera Gobierno durante los siguientes 20 años. Esas Políticas de Estado se concentraron en torno a cuatro temas fundamentales: Democracia y Estado de Derecho;

Equidad y Justicia Social; Competitividad del País; y Estado Eficiente, Transparente y Descentralizado. Esos fueron los ejes del Acuerdo Nacional y de la acción de Gobierno que desarrollamos con el presidente Toledo y el vicepresidente Diez Canseco.

De allí que los resultados se cumplieron en gran medida. En base a esa plataforma de trabajo se establecieron las bases del crecimiento económico y el desarrollo social que nuestro país ha experimentado desde 2001.

Con el Vicepresidente nos tocó trabajar muy de cerca en los acuerdos comerciales pioneros, comenzando con la renovación y ampliación de la Ley de Promoción Comercial Andina y Erradicación de la Droga (ATPDEA, por sus siglas en inglés) y sobre todo con el lanzamiento del acuerdo bilateral de comercio con los Estados Unidos (TLC). A fin de institucionalizar estos esfuerzos se produjo la creación del Ministerio de Comercio Exterior y Turismo (Mincetur) como iniciativa personal de Raúl Diez Canseco.

Los actuales resultados en nuestro nivel de exportaciones, tradicionales y no tradicionales, son un indicador muy elocuente de los resultados aunque aún queda mucho por hacer en mejorar nuestra competitividad como país en el mercado global.

De otro lado, aparte de sus convicciones democráticas y su fe en el libre mercado, lo distinguen su auténtica vocación de servicio público, así como la enorme energía y tenacidad que despliega en todos sus emprendimientos. Gracias a ello es que ha logrado tanto en el mundo empresarial, en el educativo y en el sector público. Todo ello siempre desplegando su enorme liderazgo, entusiasmo e integridad.

* Libro “Gestión de Estado”, páginas 142y 143, primera edición. Editorial Tarea Asociación Gráfica y Educativa.

Su dinamismo y capacidad de reacción fue demostrado en muchas oportunidades durante la gestión de Gobierno. Por ejemplo, en una de las tantas veces en que quedó a cargo de la presidencia de la República, se produjo un criminal rebrote terrorista en la víspera de la primera visita al Perú del presidente George W. Bush. En esa ocasión, Raúl demostró gran temple y rápidos reflejos políticos en el manejo de la situación, incluyendo un pronunciamiento unánime del Acuerdo Nacional de repudio al acto. Entonces, la visita de Estado se produjo sin sobresaltos y con gran éxito.

La vida de Raúl, como la de todos nosotros, ha pasado por cimas y valles, ha tenido aciertos y errores, ha sido sujeto de críticas y halagos, pero su fe en el Perú y su vocación de servicio se han mantenido siempre inquebrantables y, en todo caso, acrecentadas con la enorme experiencia que ha ganado en ya varias décadas de esfuerzo y entrega por nuestro país. Aún tiene pendiente dar lo mejor de si al Perú que tanto quiere.



Arq. Leopoldo Scheelje Martin

Expresidente de la Cámara Peruana de la Construcción (Capeco) y de la Confederación Nacional de Instituciones Empresariales Privadas (Confiep).

Mi relación con Raúl Diez Canseco nace porque, coincidentemente, en el Gobierno del doctor Alejandro Toledo yo era presidente de la Cámara Peruana de la Construcción (Capeco) y también presidente de Confiep y él quien estaba encargado de fomentar las políticas vivienda. El acercamiento es mayor porque en esa época se instala el Acuerdo Nacional para afianzar el desarrollo institucional. Hubo mucha colaboración por esta instancia, por ejemplo en momentos que el porcentaje de aprobación del Gobierno de Toledo llegaba al 10%. Creo que fue lo más importante de mi gestión el apoyar al 100% al régimen democrático convocando a la oposición para tranquilizar los ánimos.

En el caso específico de la política de vivienda, hubo un cambio importante porque en julio de 2002 se crea el Ministerio de Vivienda para romper con el problema de la autoconstrucción y poner en marcha una nueva política habitacional con varios programas. Pero el motor del éxito fue el programa Mi Vivienda que registra con el Gobierno de Toledo un auge tremendo por la forma en que se manejó. En mi caso me tocó

ser miembro del Comité Ejecutivo del fondo y director del mismo.

Construir viviendas trae consigo una secuencia en la industria de la construcción, es tal el desarrollo que escasea ingenieros y mano de obra calificada. El efecto multiplicador de la construcción es: por cada dólar que uno invierte en construcción, hay dos que van a la economía con un efecto multiplicador. La construcción es mano de obra intensiva, demanda industria nacional (cemento, fierros, sanitarios, etcétera).

Con excepción de algunos puntos que no fueron felices como el tema laboral o el tema de los sindicatos, creo que el Gobierno de Toledo, a través de la gente que tuvo el encargo de hacer cosas como es el caso de Diez Canseco, trabajó mucho por el país. Todo lo que se hizo en ese periodo se sigue y seguirá haciendo en el Perú. Eso es lo bueno: las cosas que se hicieron en democracia han perdurado y como están en el buen camino creo que perdurarán muchísimos años más.

Dicho sea de paso, el Perú de entonces necesitaba un horizonte de 20 años para construir futuro, y ese norte que empezó a moldearse con miras al 2021, año de nuestro Bicentenario, está materializado en las 31 políticas de Estado del Acuerdo Nacional que Toledo apoyó a comienzos de su gestión.

Así, hubo un cambio de Gobierno y la economía siguió creciendo como consecuencia de que se hicieron bien las cosas. Es que nos planteamos un norte acorde con el mundo que nos ha tocado vivir: un mundo moderno, en desarrollo y que cree en cosas menos doctrinarias y más prácticas. En eso estamos ahora y hay que reconocer este mérito en quienes nos gobernaron en ese momento.

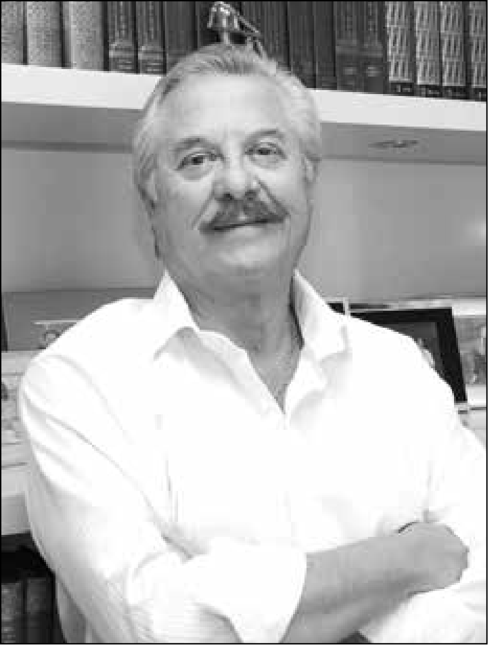
Volviendo a Diez Canseco. Una persona se mete en política no por ser empresario o por profesional, sino porque le nace, indistintamente de la profesión que uno pueda tener. Por ejemplo, el presidente Belaunde dedicó su vida más a la política que a su profesión.

En este campo, uno nace con las ganas de servir al país y con esa vocación de "entrometerse" en las cosas que no lo invitan. ¿Por qué? Porque quiere mejorar las cosas. Raúl Diez Canseco es una de esas personas. Indistintamente si es empresario, economista o educador, es una persona con ganas de hacer cosas por su país.

Si alguna característica observé en el momento que me tocó estar con él en asuntos de Estado era su vehemencia. Era vehemente para todo lo que hacía.

Las cosas tenían que salirle muy rápido, lo que es una virtud y un defecto al mismo tiempo. En la política hay que ser muy pacientes y cautelosos porque todos tienen opiniones distintas y hay que conciliar, pero también hace falta gente que aterrice las ideas.

* Libro "Gestión de Estado", páginas 157 y 158, primera edición.
Editorial Tarea Asociación Gráfica y Educativa.



Sr. Manuel Ízaga
Expresidente de la Sociedad Nacional de Industrias del Perú.

El primer contacto con Raúl Diez Canseco se registró durante la campaña del entonces candidato Alejandro Toledo a comienzos de 2001, cuando, en casa de Jorge Mufarech, vimos la necesidad de escuchar algo concreto. "¿Quiénes son sus técnicos, con quienes trabajaba?", le pregunté.

Recuerdo claramente que Diez Canseco, quien permanecía siempre junto a Toledo, tomaba nota de lo que decía. Posteriormente, siendo ya Presidente de la Sociedad de Industrias el contacto fue mayor porque teníamos un problema de desatención de los gobernantes que durante décadas no se preocuparon por la industria.

Diez Canseco hizo una labor importante porque acercó mucho al sector industrial al Gobierno y se trazó una agenda. Recuerdo que junto con él promovimos una cita histórica que se dio en el local de la SNI. Fue cuando el presidente Toledo dijo: «Aquí tienen un mandatario que ha decidido jugarse por la industria...».

Fue, creo, a fines de 2001. En esta reunión se iniciaba la campaña: «Genere un empleo, compre productos peruanos».

Hay varios puntos que se trataron en esa cita. Fue un plan de varios puntos: la preferencia en las compras estatales, la implantación de 20 puntos en la calificación en toda licitación a favor de la industria nacional y la guerra frontal contra la falsificación y el contrabando.

El cumplimiento de estos y otros puntos por parte del Gobierno fue un gran avance que se logró con el apoyo de Raúl.

Hay que entender que veníamos de una crisis internacional generada en los países asiáticos a fines de los 90. Además teníamos que batallar muy duro con un sector de tecnócratas peruanos que creen que los industriales peruanos deben valerse por sí mismos sin la necesidad de legislación; sin embargo, logramos la prórroga de la Ley de fomento a la industria, la cual contemplaba ciertas preferencias para los industriales en las compras estatales, y el "resit" que flexibilizó las deudas tributarias y que facilitó que algunas empresas no quiebren.

En suma, Diez Canseco fue un gran facilitador. Lamentablemente, se encontraba también con fuertes resistencias y era difícil que todo salga como quería. Es una persona que cuando toma el teléfono comienza a empujar, y empuja fuerte.

* Libro "Gestión de Estado", páginas 150 y 151, primera edición. Editorial Tarea Asociación Gráfica y Educativa.

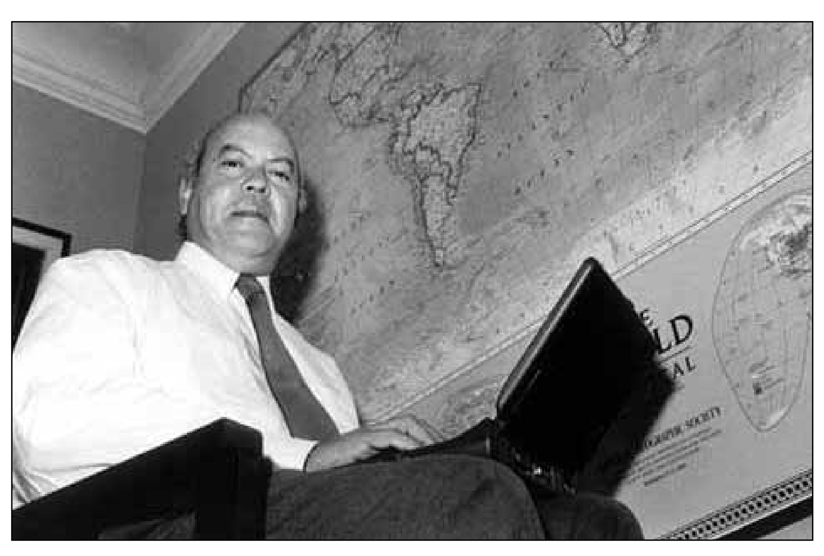
Dr. Miguel Vega Alvear

Expresidente de Confiep y de la Sociedad Nacional de Industrias

Conozco a Raúl Diez Canseco desde fines de los años 80 del siglo pasado, cuando el Movimiento Libertad, el PPC y Acción Popular forman el Fredemo que postulaba la candidatura presidencial de Mario Vargas Llosa.

Fue una ocasión donde logramos la participación de mil profesionales del más alto nivel que trabajaron un plan para transformar el Perú y enrumbarlo a la modernidad. Sin embargo, en 1990 la opción política de los peruanos fue diferente. Empero, ya en el Congreso de la República, tuve un acercamiento mayor con él que se desempañaba como diputado y yo como senador.

Por entonces era claro que el Perú necesitaba convertirse en una plataforma estratégica del Pacífico en Sudamérica para beneficiarse del impresionante desarrollo de los llamados “Tigres del Asia”, además de los crecimientos de China y la India. Solo no lo podía



hacer, y entonces la idea de tener a un socio industrial y tecnológico como el Brasil comenzó a abrirse paso en el concierto de la mayoría de los estrategas locales.

Cuando el doctor Alejandro Toledo asume la presidencia de la República, en julio de 2001, ya estaban echadas las bases de esa alianza puesto que el ex presidente brasileño Fernando Henrique Cardoso la había propiciado en Brasilia. Allí 10 países sudamericanos deciden poner en marcha 32 proyectos de integración física, entre los que se encontraban los IIRSA.

La presencia en el Poder Ejecutivo del entonces primer vicepresidente Raúl Diez Canseco Terry, del canciller Allan Wagner y del ministro de Transportes y Comunicaciones, Javier Reátegui, otorga el impulso y la energía que necesitaba la alianza. Hubo muchos empresarios que se oponían a esta y el Gobierno aún no estaba convencido plenamente de ella. Sin embargo, la alianza Perú-Brasil se concreta en 2003 y en 2005 se consolida la financiación de los IIRSA.

La gestión de Raúl Diez Canseco me recuerda la frase del presidente Nicolás de Piérola (1895-1899), quien dijo que «el país avanza de noche cuando los políticos duermen».

Cuando me tocó asistir muy temprano, a las siete u ocho de la mañana, a las reuniones que citaba y presidía el primer vicepresidente de la República, éste ya había efectuado unas 15 llamadas y dispuestas una serie de iniciativas y órdenes. Y así, mientras tras el país tradicional comenzaba sus tareas lentamente a las nueve de la mañana para luego comenzar a moverse la máquina burocrática a mitad de la mañana, Diez Canseco había avanzado tremendamente a costa de energía, rapidez y eficiencia.

* Libro "Gestión de Estado", páginas 160 y 161, primera edición. Editorial Tarea Asociación Gráfica y Educativa.

Sr. José Koechlin

Presidente de Inkaterra y de la Sociedad Hoteles del Perú.



Raúl Diez Canseco ha sido el hombre de Estado más comprometido con el turismo, el que ha otorgado más importancia y el que mejor gestión ha realizado en el sector. Su formación, ser educador y empresario y haber caminado por el Perú, le permitieron entender a cabalidad el turismo y actuar en pro de su desarrollo.

¿Qué valoramos más de su gestión pública? La ley que permite obtener 15 dólares por cada pasajero que viene al Perú. Un ingreso que no depende de la caja fiscal y con el cual el sector tiene una capacidad de gestión más directa. De la misma manera, destaca el hecho de haber cohesionado la función pública con la labor del sector privado; hubo un diálogo fácil para la interacción y la acción conjunta. De allí los resultados.

El turismo debe convertirse en política de Estado, como lo fue en la gestión de Raúl, y es lo que estamos solicitando desde hace años. Que sea entendido por el Gobierno como una actividad transversal y que, por tanto, debe haber un Ministerio de Turismo que permita ordenarlo y facilitar el desarrollo de esta industria.

En ese aspecto, hay mucho por hacer. Está pendiente la ley que permite que el paquete turístico sea considerado como exportación; la que pone en práctica otra vez los estímulos por deducciones de impuestos a las inversiones privadas en monumentos históricos; la necesidad de crear un mercado interno formal.

También deberíamos crear estímulos a la educación en turismo. En otras naciones, en Malasia por ejemplo, se deduce como gasto estas iniciativas. Establecer incentivos a los pioneros, como en Japón, que crean un nuevo tema o impulsan una suerte de alianza para abrir nuevos campos físicos o temáticos; ayudas a las aerolíneas que contribuyan a mejorar la conectividad aérea interna cubriendo nuevas rutas turísticas; impulsos a los gobiernos regionales, locales e inversionistas que promueven nuevos nichos turísticos.

Debemos enfocarnos en el turismo de lujo que es el de mayor gasto por día. Incidir en las actividades en las cuales el Perú tiene una ventaja comparativa como son los mercados de aves, mariposas, orquídeas, gastronomía, la pesca, el yoga, el termalismo, el turismo místico. Dar facilidades para que los jubilados extranjeros puedan tener una residencia en el Perú con inversión inmobiliaria como el proyecto que se está

* Libro "Gestión de Estado", páginas 166 y 167, primera edición. Editorial Tarea Asociación Gráfica y Educativa.

haciendo en la playa de Asia. Este es un buen ejemplo que se debiera ramificar a lo largo del Perú.

El turismo es un elemento de cohesión social, de revaloración de la identidad nacional. Debemos, por tanto, orientarlo hacia nuestra originalidad, autenticidad, dirigirlo hacia los productos turísticos que sean agradables y sostenibles en el tiempo. En ese sentido, con educación e información sobre los beneficios de la industria turística, debemos mejorar la percepción que tienen los peruanos en torno a esta actividad. La promoción de la artesanía por supuesto que debe recibir mayor impulso.

El futuro va más allá de nuestra imaginación. Nos hemos acostumbrado a mirar el futuro del turismo en función de variables pequeñas. Cuando miramos la cantidad de pasajeros que se mueve en el mundo y la cantidad que vienen al Perú, vemos que estamos fuera del mapa.

Cuando entremos al circuito global, cuando se note nuestra presencia en el mundo, será una presencia tan grande que internamente se requerirán tantas inversiones como manejo administrativo público y privado que es difícil imaginar hoy. Lo que sucede en inversiones en hoteles es un presagio de lo que viene.



Sr. Johnny Schuler

Empresario y promotor del pisco peruano

Lo logrado en relación al producto pisco, es decir, a la defensa internacional de la denominación de origen, su puesta en valor en el mercado nacional, la promoción del producto en el exterior, entre otros aspectos de su problemática, se origina con la iniciativa y el impulso que le dio el entonces primer vicepresidente de la República y titular del Mincetur, Raúl Diez Canseco (2001-2003).

Fue el percutor de la toma de conciencia por parte del Estado respecto a la importancia del pisco como producto bandera.

Recuerdo con mucho cariño y emotividad varios momentos de ese esfuerzo. Por ejemplo, el viaje que por primera vez hizo una delegación de productores a Madrid, España, para promocionar el pisco ante los importadores españoles. Fue el momento en que se iniciaron los primeros contactos comerciales que, gracias a la continuidad promocional que se hace desde entonces, configuran hoy una plataforma significativa de negocio permanente para el pisco y el pisco sour en el mercado español.

Pero lo que rompió todo protocolo fue la parada técnica que hizo el expresidente de Colombia Andrés Pastrana en el Grupo Aéreo N° 8 del aeropuerto Jorge Chávez. Transcurría fines de 2001.

Rumbo a un evento en Chile pidió con toda cortesía que le sirvieran un pisco sour. No había quien lo prepare, y entonces, urgido, Raúl me pidió que haga el pisco sour para ofrecerle al distinguido visitante cuando, de retorno a su país, nuevamente haga escala en el aeropuerto de Lima. Así fue. Una escala técnica de 20 minutos se convirtió en una parada larga y cordial. Muy simpático el gesto del entonces presidente Pastrana, quien no quería retornar a su país sin saborear nuestra bebida. Este hecho tuvo mucha acogida en los medios de comunicación y su impacto mediático trascendió las fronteras.

También se cuenta entre lo bueno de su gestión de Estado la consolidación de los concursos nacionales del pisco, porque hubo muchísimo apoyo.

Le puso el sello que la industria vitivinícola requería para despegar. Antes hubo esfuerzos, pero no con la fuerza y el abierto apoyo del Estado que le dio Diez Canseco.

¿Qué explica ese apoyo? Que era una persona que venía de las canteras del turismo y consideraba a la gastronomía y al pisco temas vinculantes al sector. Fue y será una persona empeñada en desarrollar el turismo porque lo conocía.

La industria del pisco crece y su consumo nacional sube cada año. Cuando iniciamos la gestión en los primeros años de la primera década del siglo XXI,

producíamos un millón de litros anuales, siete años después producimos más de cinco millones, una cifra espectacular. Aun así, el consumo per cápita es poco si lo comparamos con Chile. Por eso hay que ayudar a los pequeños productores para que se asocien y formen cadenas productivas. Hay futuro para el pisco y cada año va a seguir aumentando el consumo nacional. A nivel internacional vamos de la mano de la expansión gastronómica que vive hoy el Perú.

Recordemos tambíen que fue el ministro Raúl Diez Canseco quien, mejorando una norma del Gobierno de Luis Sánchez Cerro (1930-1933), dispuso servir pisco sour en las ceremonias y eventos oficiales, tanto en el Perú como en nuestras embajadas. Así nació la costumbre de servir el pisco sour de honor en reemplazo del vino de honor. Todo ello fue extraordinario, pero es apenas una parte de todo lo que ha sucedido.

En cuanto al turismo, se sentaron bases sólidas que han permitido que los ministros que sucedieron a Raúl continuaran con la mayoría de las iniciativas.

Finalmente, volviendo al producto pisco, lo más importante es que paralelo a su promoción hemos despertado el orgullo nacional. El peruano se ha reencontrado con lo suyo y por eso el pisco es más que un producto bandera. Es nuestra naturaleza, es parte de nuestra identidad. Somos como el pisco o el pisco es como nosotros. Son más de 450 años que está entre nosotros, lo bebemos y lo disfrutamos. Nos tomó mucho tiempo recuperarlo y ahora ya no nos para nadie.

* Libro “Gestión de Estado”, páginas 169 y 170, primera edición. Editorial Tarea Asociación Gráfica y Educativa.



Dr. Francisco Miró Quesada Rada

Director del diario El Comercio de Lima, Perú.

El título de su libro *La palabra en acción** lo pinta de cuerpo entero, porque Raúl es una persona esencialmente práctica. Pero toda práctica no es gratuita, está acompañada de una teorización, puesto que el hombre es un ser teórico que crea un esquema conceptual para explicar la realidad o para justificar un conjunto de actitudes y principios.

La conceptualización teórica de Raúl está ligada a la permanente acción. El hombre de acción que ha sabido "hacerse solo", no escatima ni especula mucho porque su pensamiento debe convertirse en plena realidad.

Esa es la gran producción que genera resultados materiales, ese es el gran empuje que ha contribuido con la transformación y la modernización del mundo.

Pero dedicarse a la empresa, ser hombre de acción, no significa carecer de sensibilidad social. Es decir, que cuando este hombre de acción percibe y comprende los grandes problemas humanos, su práctica tiende a producir efectos colectivos, y es por eso que asume la política como una tarea noble al servicio de los demás.

En su obra, Diez Canseco precisa que el ser humano es el fin supremo de la sociedad y del Estado, recuerda las diferencias que existen entre la desigualdad formal y la real, explicando que es fácil acabar con la desigualdad formal pero no es posible cambiar por decreto la real.

En este contexto, la democracia no sólo debe ser justa sino eficaz, para ello es preciso –dice el autor- asegurar la búsqueda de un sistema social y económico que nos permita preservar la libertad y asegurar el bienestar de todos, construir una democracia eficaz no sólo en lo económico sino también en lo social, creando las bases para asegurar el destino de todos los peruanos en una sociedad justa, plural y solidaria, que brinde a todos igualdad de oportunidades para la realización de su destino.

En estas palabras subyacen elementos característicos de la ideología de Acción Popular: humanismo, democracia, justicia social y solidaridad.

Cuando Diez Canseco pone en debate la antigua polémica entre proteccionismo y liberalismo, asume una posición equidistante, realista y pragmática.

En otros términos, busca un punto de equilibrio entre ambas tendencias: "No es justo proteger a un sector al precio de divorciar el campo y la ciudad, la industria y los sectores primarios, pero tampoco es justo fulminar la industria para asegurar el crecimiento de otros sectores".

En solo dos años, Diez Canseco ha realizado una meditada e importante producción legislativa, sin caer en la demagogia beligerante.

Se debe a él un conjunto de iniciativas legislativas de interés para el desarrollo nacional; por ejemplo, la

ley que creó el Fondo de Promoción de Inversiones "Foprin", que tiene por finalidad promover el desarrollo económico nacional a través de la captación de inversión privada nacional o extranjera.

La Ley de Protección al Turismo Nacional y Extranjero, la de Fomento para el Desarrollo de los Servicios Turísticos y la Ley de Turismo Social, constituyen una trilogía normativa de suma importancia para el progreso de este sector.

Otros temas que preocuparon a Raúl fueron: la necesidad de modificar la Ley de Zonas Francas y la defensa de éstas como vehículo para el desarrollo y la inversión.

Atento a la serie de problemas económicos y sociales que, como consecuencia de la crisis, pasan la mayoría de los peruanos, sobre todo aquellos que viven en los pueblos jóvenes y en las zonas marginales de la capital y del país, Raúl Diez Canseco elabora un programa de compensación social, justificándolo desde una perspectiva humanista cuando destaca la "primacía de la persona humana", que se encuentra en el preámbulo de la Constitución.

Es a partir de este principio, que deduce la importancia de la compensación social, propuesta que luego la hará extensiva a las municipalidades.

Entre sus metas y propuestas están la defensa del consumidor, el proyecto de ley que regula la fijación de las tarifas de los servicios públicos y la ley de inversión compartida para servicios de telefonía, que tiene por finalidad "dar una serie de facilidades para que se conecte con el resto del país a las zonas urbano marginales".

Las relaciones entre gobernantes y gobernados deben ser transparentes, dinámicas y democráticas. Uno de los elementos de esta relación es que el legislador informe la ciudadanía de su labor, estableciéndose lo que Fernando Belaunde Terry denomina, en la Ideología de Acción Popular, el equilibrio hombre-información.

En el derecho constitucional a esta relación se le llama rendimiento de cuentas. Raúl Diez Canseco, a través de "La Palabra en Acción", ha sabido rendir cuentas al país, ha sabido mantener el equilibrio entre la decisión política y el derecho que tiene todo ser humano de ser informado por la autoridad responsable de esa decisión.

Aquí se expresa la democracia directa que refuerza a la representativa. El pueblo otorga su voto y de esta manera deposita su confianza. Diez Canseco ha sabido cumplir con esta confianza otorgada.

Un modelo de conducta que reclama la democracia moderna, en donde la relación legislador-ciudadano es una constante y un derecho irrenunciable.

* La palabra en acción, 1993.



Dr. Luis Solari de la Fuente
Expresidente del Consejo de Ministros, Ministro de Salud y congresista de la República del Perú (2001-2006).

Por más que se esté relacionado mediante vínculo de sangre con un gran personaje de la política peruana, Don Fernando Belaunde Terry, no hay forma de que su sobrino, Raúl Diez Canseco Terry, pudiese vislumbrar que tendría días en que se le encargaría la presidencia de la República.

A mí tampoco se me habría pasado por la mente cuando compartía con Raúl las aulas de los jesuitas, en el Colegio de la Inmaculada, durante nuestros estudios primarios. He evocado muchas veces las imágenes de aquella infancia, tratando de hacer calzar al travieso muchacho de aquél entonces con la imagen de exitoso empresario, educador y circunspecto vicepresidente de la República en 2001.

Los golpes de la vida le quitan a uno la travesura. A él lo convirtieron en disciplinado y dispuesto a tomar los desafíos. Lo que no le quitaron fue la terquedad, que es buena cuando hay que vencer tales desafíos.

No tan buena cuando hay que unir a todos. Fueron esencialmente estos elementos, y el haber compartido las mismas bases educativas, lo que esencialmente facilitó una mutua identidad.

Gobierno nuevo, post dictadura, ministros nuevos. No había mucho tiempo para compartir, hasta que la realidad se impuso al tedioso trajín tecnocrático. El tristemente recordado incendio en Mesa Redonda, a fines de diciembre de 2001, con cerca a trescientos muertos, nos sacudió a todos en el Perú.

Yo era ministro de Salud. El presidente y el primer ministro estaban fuera de Lima. Comenzaban a llegar masivamente las víctimas a la morgue de Lima.

Se estructuró rápidamente un “puente” entre este establecimiento y los amplios ambientes de la vecina facultad de medicina de la Universidad Nacional Mayor de San Marcos.

Una de las primeras voces que recibí fue la de Raúl, quien además de expresarme su preocupación como vicepresidente, se puso a mi entera disposición para lo que fuese necesario.
Algo inusual para un vicepresidente ante un ministro. Los graves hechos nos ponían a prueba a todos.

Cuando le tocó quedar encargado de la presidencia de la República, en períodos que sumaron setenta y seis días, no fue un “firmador de papeles”. Fue más allá. Convocaba reuniones de coordinación. Nos hacía madrugar con desayunos de trabajo. Hacía lo que la vida le había enseñado.

Hoy contemplamos orgullosos la imagen que desde el exterior tiene nuestro país para el turismo internacional, así como los logros de nuestro comercio exterior después de varios años de balanza comercial negativa. Hay que reconocer que el impulso que Raúl dio al Ministerio de Comercio Exterior y Turismo, como ministro del sector durante los primeros años de la primera década del siglo XXI, fue seguro cimiento de los logros que hoy disfrutamos.

Es difícil ser autoridad pública en un país plagado de injusticia, como es nuestra patria. Con fundada razón, la gente se ha vuelto altamente exigente con sus autoridades. Además de una gestión pública exitosa, la gente necesita ver más, mucho más, para entregar su confianza. Depende de cada uno, qué conjunto muestra. Para los que están en la vida pública, este es el nuevo gran desafío.

* Libro *Gestión de Estado*, páginas 146 y 147, primera edición. Editorial Tarea Asociación Gráfica y Educativa.

Sr. Luis Salazar Mourré

Empresario y exsocio de Raúl Diez Canseco

Fui alumno de una de las primeras promociones de la Academia San Ignacio de Loyola y llegado el momento ingresé en los primeros cinco puestos a la Universidad del Pacífico. Luego me llamaron para ser profesor de matemáticas en la preuniversitaria, lo cual acepté. Posteriormente fui subdirector de la academia y después director. Nuestro performance con Raúl Diez Canseco era bueno porque en poco tiempo los resultados fueron espectaculares. En mi época, casi el 70% de alumnos que ingresaban a la Universidad del Pacífico y la Universidad de Lima eran de nuestra institución. Con la Universidad Católica pasaba algo parecido.

Obviamente hubo un buen promotor: Raúl. Fue siempre muy emprendedor, una persona hiperactiva, inquieta y nunca tranquilo. No es él si no está metido en varios proyectos. Lo que el emprende llega a un final feliz, proyecto que quiere lo saca adelante; donde pone el ojo pone la bala, como se dice.



Es admirable, constante y tenaz, de allí su éxito. Raúl tiene ese bicho del artista que crea y crea y sigue creando sin importarle el tiempo, y no lo hace por ganar más dinero. Ese espíritu es su ser; él quiere seguir innovando, emprendiendo, creciendo y creando riqueza para contribuir con el desarrollo del país. En el fondo, su sueño es ese: dejar huella en la patria que le brindó la oportunidad de ser.


REPUBLICA DEL PERU

Jurado Nacional de Elecciones

Credencial

Don Raúl Diez Canseco Terry

ha sido elegido y proclamado

Primer Vicepresidente Constitucional de la República

para el periodo 2001-2006

Lima, Junio 2001

Manuel Sánchez-Palacios Paiva

Presidente

Adelaida Bolívar Arteaga

Gastón Soto Vallenas

Carlos Vela Marquillo

Ramiro De Valdivia Cano

Fernando Ballón-Landa Córdova

Secretario General

Resolución del Jurado Nacional de Elecciones que, **en junio de 2001**, acredita a Raúl Diez Canseco como Primer Vicepresidente de la República del Perú.



2003, marzo. El Consejo Nacional de la Juventud (CONAJU) fue creado para promover políticas a favor del desarrollo integral de la juventud peruana.



Abril, 2003: En un escenario dominado por el narcoterrorismo, el Gobierno emprendió en San Martín el estudio del etanol en Perú. Lo hizo mediante un convenio con la empresa norteamericana Coler & Colantonio. El proyecto contempló la siembra de caña de azúcar (de donde extrae en etanol) de más de mil hectáreas en el valle de Sisa y la atención del 100% de la demanda de etanol en Iquitos. En la foto, con el presidente Alejandro Toledo y Nils Ericsson Correa (de Devida), flanqueados por Dennis Ross (peruano residente en EE.UU.) y Ron Coler, ambos de Coler & Colantonio.







Diversas condecoraciones recibidas a lo largo de mi ejecutoria profesional, empresarial y política.



Bombay, India, 2010. Recibo del Global Awards el Premio Priyadarshini Academy, considerado el Nobel hindú por Oriente.



En 2003 con el Papa Juan Pablo II.



2010, 26 de agosto. Con el Director del diario español El Mundo, Sr. Pedro J. Ramírez.



2010, 3 de mayo. Con el notable empresario Dionisio Romero y su hijo Dionisio Romero Paoletti.



2009. Con el presidente del BID, Luis Alberto Moreno, y el expresidente de Colombia Álvaro Uribe.



2009, octubre. Junto a los patriarcas de la democracia peruana: Dr. Javier Pérez de Cuéllar (exsecretario general de la ONU); el filósofo Francisco Miró Quesada Cantuarias; el líder del partido aprista Armando Villanueva del Campo; y, Luis Bedoya Reyes, fundador del Partido Popular Cristiano.



2003, agosto, en Lima. Con el presidente brasileño Luiz Inácio Lula da Silva.



2009, 21 de marzo. Con José María Aznar, expresidente del Gobierno de España.



2010, 27 de septiembre. Con Muhammad Yunus Premio Nobel de la Paz 2006.



2009, Septiembre. Con Ban Ki-Moon, Secretario General de las Naciones Unidas.



2001. Con el Rey de España Juan Carlos I de Borbón



2010. Con Juan Manuel Santos, actual presidente de la República de Colombia.



Enero, 2013. Con el Dr. Leonel Fernández, dos veces presidente de la República Dominicana, y Mauricio Macri, alcalde de Buenos Aires, República Argentina.



Febrero, 2013. Con el Dr. Luis Alberto Lacalle, presidente de Uruguay de 1991 a 1996.



1984. Con el presidente Fernando Belaunde Terry y la Primera Dama de la Nación, Violeta Correa, con ocasión de la visita que el primer mandatario peruano efectuó a las Naciones Unidas.



2008, 23 de noviembre. Raúl Diez Canseco Terry, acompañado de su esposa Luciana de la Fuente, recibe de manos de la Presidenta de Filipinas Gloria Macapagal-Arroyo, el Certificado de Apreciación por su representación excepcional en el Perú como Cónsul Honorario de la República de Filipinas.



Homenaje a Belaunde (jueves 18 de octubre de 2012). En una emotiva y concurrida ceremonia realizada en la Universidad San Ignacio de Loyola, cuatro expresidentes sudamericanos recordaron el legado político de Fernando Belaunde (1912-2012), al conmemorarse el centenario del nacimiento. Fue dos veces presidente de Perú (de 1963 a 1968 y de 1980 a 1985). Su respeto por la democracia, su visión de estadista, el amor por el Perú y su anhelo de integración regional fueron destacados en los discursos de los ex presidentes de Paraguay, Juan Carlos Wasmosy; de Colombia, Andrés Pastrana; de Ecuador, Gustavo Noboa; de Bolivia, Jaime Paz Zamora; de Perú Alejandro Toledo; así como del exvicepresidente Raúl Diez Canseco Terry y el diputado Ricardo Alfonsín, hijo del expresidente de Argentina Raúl Alfonsín. A la ceremonia asistieron también ministros de Estado, autoridades del poder judicial, miembros del cuerpo diplomático, así como personalidades del ámbito político y académico. El Presidente Belaunde fue mi mentor y referente de grandes emprendimientos en el campo social y político.

Homenaje a Grau (martes 16 de noviembre de 2012). Develación del busto en homenaje al héroe máximo de la Marina de Guerra de Perú, el Gran Almirante Miguel Grau Seminario. El campus 2 de la USIL en adelante llevará su nombre. “Educar no es solo capacitar, sino también inculcar los valores y qué mejor que los valores de nuestros héroes, el Perú es grande gracias a hombres como Miguel Grau. Desde ahora llevaremos su bendición”, manifesté. En la foto se observa a Henry Barclay, Vicerrector Académico de la USIL; Samantha Lanaway, Vicerrectora de Formación de Competencias; Alex Azcuy, Presidente de San Ignacio College; Juan Carlos Zurek, alcalde de La Molina (Lima, Perú); almirante Carlos Tejada Mera, comandante general de la Marina de Guerra del Perú; almirante José Cueto Aservi, jefe del comando conjunto de las Fuerzas Armadas de Perú; Augusto Sotomayor, Secretario General de la USIL; y, Ramiro Salas, Vicerrector Internacional.





Febrero, 2013. Con el primer mandatario peruano Ollanta Humala, después de la ceremonia de entrega de becas universitarias otorgadas por el Gobierno regional del Callao a los mejores alumnos de la región, en Perú. En el programa de ayudas participa la Universidad San Ignacio de Loyola.



Distinción de Arequipa, 25 de octubre de 2012. En reconocimiento a su aporte a la educación peruana, formando generaciones para el desarrollo de nuestro país, el fundador y presidente de la Corporación Educativa San Ignacio de Loyola, fue distinguido con la Medalla de Oro de Arequipa, cuna de grandes personalidades peruanas. La distinción, acompañada de un diploma, le fue entregado por el alcalde provincial, Alfredo Zegarra Tejada. Este destacó la trayectoria pública del homenajeado y su capacidad para emprender proyectos internacionales.

Epílogo

La hora de los hacedores

Querido lector:

Presentar un libro muy personal siempre es y será un gran reto porque conlleva a exponerse uno mismo ante la implacable mirada de los juicios que, por provenir de la naturaleza humana, siempre serán subjetivos. La mochila de los errores, la suerte de los aciertos, la alegría de los sueños, las frustraciones o los deseos no cumplidos, entre otras ocurrencias y facetas personales, son parte de la historia de lo que uno ha hecho o ha dejado de hacer.

Sin embargo, es aún más complicado cuando lo que uno escribe tiene que ver con esas competencias que Dios nos concede a cada uno y con la manera como puede uno activarlas, desarrollarlas y potenciarlas para afrontar los desafíos que el destino nos pone en el camino.

Cuando se cumplen 65 años, como es mi caso, hace rato que se ha remontado la cumbre, esa montaña que comenzamos a subirla desde el día que nacimos. ¿Cuantos años más nos regalará el Señor? ¿Quién lo sabe? Años buenos, digo yo. Por eso es importante que no perdamos nunca el norte de nuestra misión y tratemos de compartir con todos, especialmente con los jóvenes, las lecciones de vida.

Primero, para que los jóvenes, al asimilar las enseñanzas que ofrecemos, tengan un proyecto de vida más llevadero; y, segundo, para que dejen de

pensar aquello de que la suerte o el azar es lo que marca el destino.

Una y otra vez he sostenido ante miles de jóvenes, que tanto admiro y respeto, que la suerte no existe y que el triunfo es consecuencia de tener en la vida pasión y garra, metas claras y actitud para alcanzarlas con “sangre, sudor y lágrimas”, como hizo Winston Churchill durante la Segunda Guerra Mundial.

Si algo los jóvenes de edad y de corazón tienen que tener muy en claro es que alcanzar la cumbre no es nada fácil y que, probablemente, el éxito llega después de un rosario de fracasos o luego de haberse levantado una y otra vez. De allí que es necesario reflexionar profundamente para no cometer los mismos errores ni tropezar dos veces en la misma piedra. Como dicen, si te caes siete veces, ¡levántate ocho!

Lo maravilloso es que cuando se vuelve a comenzar después del fracaso ya no estamos en la misma condición que cuando nos derrumbamos. De alguna manera, ocupamos un peldaño privilegiado y aleccionador desde el que uno ve, en retrospectiva, lo que pudo ser y no fue y lo que, en perspectiva, debe ser y será.

Desde luego que en el extenso camino que recorremos, con las mochilas a cuestas, tenemos muchas otras frustraciones como, por ejemplo, la pérdida de nuestros seres queridos; pero siempre habrá un nuevo amanecer y nuevas luces que nos alumbrarán en el trayecto.

Este libro, escrito desde el fondo de mi alma, trata de explicarles a ustedes amigos, jóvenes lectores, que a

pesar de todas las vicisitudes que podamos tener en el largo camino de la vida, no hay nada que no se pueda lograr. Todo es posible si realmente queremos. Si queremos con el corazón.

Si he logrado convencerlos para insistir en nuestros sueños, y perseverar para hacerlos realidad, habrá valido la pena que distraiga algunas horas en recorrer parte de lo que ha sido mi experiencia empresarial y pública, una vida que siempre obtuvo la bendición de Dios para lograr el éxito deseado.

Muchas veces creemos que el éxito se mide en función del dinero o de la riqueza material. Creo que no es así. El auténtico éxito es aquel que se mide por la alegría de poder compartir aquello que Dios nos ha dado a cada uno de nosotros. En esa senda y cuando menos lo piensas viene todo lo demás, casi inagotablemente.

Desde luego que el éxito material también lo encuentras. Sin embargo, en el momento que esto ocurre lo mejor viene cuando aprendes a compartirlo con los demás. Pienso que cuando más das es cuando más recibes.

Reitero mi gratitud a toda la gente linda que en estos 66 años me ha acompañado con mucha paciencia, que me extendió su mano en los momentos de dificultades y, sobre todo, que a pesar de mis errores nunca perdió la fe en que era posible volver a empezar.

A ti joven, que tienes en tus manos el futuro de nuestro país: sé que vivimos un mundo lleno de contradicciones y conflictos; con todo, siguiendo el proverbio árabe que dice que “es mejor encender una luz que maldecir desde la oscuridad”, te pido que no pierdas la fe y mantengas siempre la esperanza de querer. Querer es poder.

Solo si mantienes esta mentalidad positiva, las frustraciones se convertirán en espléndidas oportunidades para sacar partido en favor de uno mismo y del país.

Que Dios te bendiga y te dé fortaleza para que tu sueño, esa visión o perspectiva que mueve montañas, te motive e impulse hasta llegar a la cima del éxito y de la felicidad.

Te abraza, tu amigo

Raúl

Addenda

Raúl Diez Canseco Terry

EMPRENDER SIN FRONTERAS





Presentación del libro en Madrid, España La Casa de América

Martes 19 de marzo de 2013. Con un auditorio pleno, Raúl Diez Canseco Terry presenta su libro *El arte de emprender* en La casa de América, en Madrid, España. "El emprendimiento es una filosofía de vida, un estilo de existencia, un código de factores que combina razón y pasión en la búsqueda de hacer realidad un objetivo o sueño...", dijo.

"Raúl, discúlpame, no puedo seguir pagando tus estudios. Tienes que ayudarnos". Era 1968. Raúl Diez Canseco tenía 21 años y estudiaba económicas en la Universidad del Pacífico, en Perú. Su padre, gerente en una fábrica de galletas, acababa de perder su empleo y para él comenzaba una nueva vida. De lo que pudo ser un trauma, Diez Canseco sacó una oportunidad. Por consejo de su madre empezó a dar clases de matemáticas a jóvenes apenas dos años más pequeños que querían entrar en la Universidad.

Lo que nació siendo un aula con un par de decenas de chavales es hoy una institución, la Organización Educativa San Ignacio de Loyola, con más de 15.000 alumnos y prestigio en todo el país. Diez Canseco,

exvicepresidente de Perú con Alejandro Toledo, es el ejemplo vivo de emprendedor. Curioso, decidido y persistente, a mediados de los 70, viviendo en Guayaquil (Ecuador) descubrió, camino de misa, un lugar del que provenía un delicioso olor y ante cuyas puertas la gente hacía colas de una hora para comer pollo. Era un Kentacky Fried Chicken, la cadena creada en 1952 en EE.UU. por el coronel Harland Sanders.

Ese día, Diez Canseco decidió que llevaría ese negocio a su país. Y tras más de 30 cartas a los dueños del negocio en Norteamérica, un proyecto imposible encabezado por un valiente sin experiencia y mucha fe, logró la franquicia y los socios necesarios para la primera piedra. Después llegarían Pizza Hut, Burger King, Starbucks y cientos de millones de dólares en facturación.

A la par que valoró que el Gobierno de España impulse una ley para fomentar el emprendimiento de los jóvenes, invocó que con esta ley se debe tener muy claro tres cosas:

"En primer lugar, hay que crear el mecanismo de financiación, llámese avales del Estado para la banca. Llámelo como quiera. Pero el Estado debe apostar por los jóvenes. Por ejemplo, con el aval, el respaldo de las universidades. En España hay muy buenos centros. Hay que ponerlos a concursar. **Que sean las universidades las que garanticen la idoneidad de los proyectos con su sello.** *Y con el sello y las garantías del Estado, los jóvenes van al banco a pedir un crédito. Con* **tipos de interés asequibles,** *periodos de carencia, lo que sea necesario. Y la misma Universidad que lo aprobó, va haciendo el seguimiento".*

Así resumió la gran prensa madrileña la conferencia ofrecida por el Lic. Raúl Diez Canseco Terry, quien, de la mano del expresidente español **José María Aznar;** del expresidente del Banco Interamericano de Desarrollo, Enrique Iglesias; y, del director general de La Casa de América, **Tomás Poveda Ortega**, presentó su libro El arte de emprender. Fue la noche del martes 19 de abril de 2013.

El mensaje de Diez Canseco en España fue claro: "Los estados deben dar el marco legal adecuado que nos garantice el emprendimiento. Tenemos que vivir en una economía abierta para poder darle facilidad al emprendedor. Tienen que ser pragmáticos, tanto como lo fue Deng Xiaoping después de Mao para abrir la economía China al mundo. También tiene que haber meritocracia, que sea el esfuerzo personal y no el favoritismo lo que valga. Y desde luego un marco legal importante. Y los gobiernos deben educar a la juventud. **Para emprender hace falta saber, y el conocimiento viene de la educación"**

Algunos tips sobre emprendimiento:

- El emprendimiento es "una filosofía de vida y nace por necesidad y, en otros casos por oportunidad", razón por la que para ejercer este arte son necesarios un entorno favorable que impulse la creación de empresas y una personalidad fuerte y con virtudes como el ser apasionado y tener garra.
- Las universidades son "ejes fundamentales" a la hora de formar futuros emprendedores.
- Hay que eliminar de los jóvenes la idea de que hay que estudiar para ser contratado por el Estado. **No, hay que estudiar para desarrollar nuestros**

propios proyectos, para salir adelante por uno mismo.

- Los puntos que favorecen el emprendimiento son una economía abierta en un mercado global, la existencia de la meritocracia, un Estado donde prevalezcan la justicia y las leyes, una educación que forme a buenos gestores y la presencia de tecnología, la era digital.
- Los jóvenes son los grandes actores que pueden revertir una situación de *statu quo*.
- Las crisis son grandes oportunidades y momentos adecuados para que los jóvenes puedan concretar y desarrollar sus proyectos.
- La tecnología que hoy nos acompaña favorece el emprendimiento. Los jóvenes ya manejan perfectamente los dispositivos y las redes sociales.
- No hay que tener miedo a subir la montaña. Nos vamos a resbalar, a caer; pero con persistencia vamos a llegar.

El Arte de emprender expone una trama que condensa su historia emprendedora a lo largo de 45 años de vida académico-empresarial, con dirección a lograr emprendimientos en el campo de la política, la educación, y el desarrollo.

"El emprendimiento es una filosofía de vida, un estilo de existencia, un código de conducta que, en la búsqueda de hacer realidad un ideal, objetivo o sueño, combina racionalidad y emocionalidad; es decir, razón y pasión, como en todo arte. Razón para minimizar el riesgo cuando se acomete con resolución un proyecto y pasión para hacerlo posible contra viento y marea", sintetizó al final de su exposición.

Extractos de los discursos:

Tomás Poveda Ortega
Director General de la Casa de América

En este momento histórico, Europa y nuestro país tienen que llevar a cabo una revolución socioeconómica, tenemos que pasar de ser una sociedad dependiente a una sociedad de emprendedores. El señor Raúl Diez Canseco Terry nos trae al menos dos mensajes: la necesidad de optimismo, especialmente en un momento complicado en nuestro país, y la importancia de la cultura del emprendimiento.

Tenemos que ir más allá y crear una verdadera cultura emprendedora desde los primeros años de educación y, por supuesto, en los años universitarios. Eso no significa necesariamente que un niño termine siendo empresario, pero sí que tenga la posibilidad de desarrollar al máximo sus capacidades, ya sea en el mundo de la cultura, en el mundo de la empresa o en cualquier otro ámbito. Debe existir un apoyo claro, un apoyo social al emprendedor, así como la promoción de la cultura del sacrificio, del esfuerzo, de la segunda oportunidad; un fracaso no debe ser un drama.

Enrique Iglesias
Secretario General de la SEGIB

El libro trata sobre la vida y obra emprendedora de Raúl Diez Canseco, a quien conocí cuando era él vicepresidente de Perú y también ejercitando su compromiso con los jóvenes a través de la educación. Muchos programas que hicimos a través del Banco Interamericano de Desarrollo (BID) tomaron inspiración de las cosas que hacía el autor de la obra.

El libro es una obra ágil, amical, leíble, importante. Primero, porque tiene la narrativa de una experiencia de muchos años y por el mensaje humano que transmite en momentos difíciles en que se vive. Lo segundo es el tema del emprendedurismo. ¿Se nace emprendedor o se hace uno emprendedor? La academia olvidó un poco esta dimensión del emprendimiento que es algo más que hacer una empresa. Se trata de un espíritu que asume riesgos, innova, crea. Por eso, me gusta el título del libro porque el arte tiene mucho que ver con el conocimiento y el despertar de un espíritu creativo.

Lo tercero es porque nos coloca un poco en las dimensiones del mundo moderno y el enorme desafío que se significa la transformación de la sociedad mundial, donde los vocablos cambio, innovación y competitividad serán de permanente uso. El mundo que vendrá no va a ser más el que dejamos atrás, va a ser distinto y donde la innovación se convierte en un gran secreto.

José María Aznar
Expresidente del Gobierno de España

El arte de emprender es un excelente libro. Creo que Raúl es una persona a la que se le podría definir como un jugador total en el campo de juego deportivo. En política ha desempeñado altas responsabilidades y lo hizo con eficiencia y eficacia, y en el campo académico es fundador de prestigiosas instituciones.

Emprender es una cualidad humana. No es un don de unos pocos privilegiados ni una habilidad propia de ciudadanos de algunas regiones o determinados países. Es una actitud frente al trabajo y una predisposición frente a la vida. Todos podemos ser emprendedores

si tenemos voluntad para ello. Cualquiera puede ser emprendedor si se lo propone; sin embargo, la predisposición para emprender debe tener un marco institucional que impulse la creación de empresas.

El emprendimiento es, pues, una virtud pública y no solo privada, una virtud que las sociedades necesitan y que, por ello, deben impulsar. Este impulso no se puede reducir a lo estrictamente empresarial ni a lo estrictamente económico, tiene que ser de largo plazo. Ciertamente lo que hace posible la empresa es un marco fiscal adecuado, una normativa comercial simple y clara y un entorno favorable a la innovación y a la iniciativa. En España hace falta un entorno favorable, un entorno institucional y una cultura política y ciudadana. Ahora hay que elegir entre fomentar esa cultura u obstaculizarla.

Raúl Diez Canseco Terry
Exvicepresidente de Perú

Qué duda cabe de que el emprendimiento es el leitmotiv que ha sacado de la crisis a peruanos y latinoamericanos y sacará, sin duda, a España de la crisis en la que está inmersa. Nos recuerda ello que después de una noche oscura siempre hay un buen amanecer y que los grandes proyectos de desarrollo emanan, precisamente, después de una crisis.

Siempre he dicho a los jóvenes que tenemos que aprender a tomar decisiones en la vida y a tener una meta que nos permita desarrollar nuestras propias competencias. Pero eso no es todo, es necesario tener convicción por lo que se hace y además mucha pasión, esa que le puso España para ganar lo máximo en el fútbol o la que le pone un joven para conquistar un



De izquierda a derecha: Sr. Tomás Poveda, Director General de La casa de América, Sr. José María Aznar, Expresidente del Gobierno de España; Sr. Raúl Diez Canseco Terry, Fundador y Presidente de la Universidad San Ignacio de Loyola; y, Sr. Enrique Iglesias García, Secretario de la Secretaría General Iberoamericana.

amor. Pero la pasión no es todo, se necesita también mucha perseverancia.

Para que el emprendimiento funcione, se debe tomar en cuenta los siete pilares que cimentan la cultura occidental: **una economía de libre mercado** y abierta al mundo; una **meritocracia** que reconozca el esfuerzo personal; un **pragmatismo** muy bien desarrollado, como el que vemos en China; una cultura de la **paz**; el **respeto a la ley**; una **educación de calidad;** y **el apego a la innovación y tecnología.**

España saldrá de la crisis, la crisis va a pasar, pero los jóvenes se van a arrepentir si no aprovechan para salir adelante por ellos mismos, y para ello hace falta persistencia.

Amigos españoles, cuando regresen a sus casas mírense a un espejo y miren qué están haciendo por ustedes mismos. Haciéndolo por ustedes lo harán por España. Porque nadie hará por España lo que España no hará.

Universidad Abierta Interamericana
Buenos Aires, Argentina
Jueves 11 de abril de 2013



Por su vasta historia emprendedora y sus aportaciones en el campo de la política y de la solidaridad, el presidente de la Confederación Mundial de Educación Privada, Dr. Edgardo Néstor De Vincenzi; y, el rector de la Universidad Abierta Interamericana, Rodolfo De Vincenzi, imponen el título de Doctor Honoris Causa de la Universidad Abierta Interamericana al Lic. Raúl Diez Canseco Terry, entregándole el diploma y la placa conmemorativa que así lo acredita.

En virtud a su liderazgo en la educación emprendedora y sus logros empresariales, Raúl Diez Canseco Terry, recibió en Argentina el título de Doctor Honoris Causa de la Universidad Abierta Interamericana de Buenos Aires.

El presidente de la Confederación Mundial de Educación Privada, Edgardo Nestor de Vicenzi, entregó el mencionado título ante un auditorio compuesto por numerosa comunidad académica, empresarial y política de la República Argentina.

Diez Canseco Terry agradeció la distinción y resaltó las históricas relaciones fraternales entre nuestros países. "Somos los grandes responsables de lo que pase en el futuro y nuestra principal tarea es preparar a las generaciones con tecnología y educación para el emprendimiento con una meta definida de acuerdo a las competencias", afirmó. Luego presentaría su libro El arte de emprender*.*

Edgardo Néstor de Vincenzi
Presidente de la Corporación Mundial de Educación

Hoy nos vemos muy satisfechos y nos enorgullece otorgar el grado de Doctor Honoris Causa al Sr. Raúl Diez Canseco Terry.

La vida terrena, en la que deambulamos desde que nacemos y morimos, es en realidad un tiempo en el que somos de acuerdo a nuestras vivencias. Pero, muy especialmente, somos de acuerdo a nuestros logros que van más allá de lo que decimos con las palabras, como el aforismo romano que dice "Acta non verba"; es decir, "Acciones, no palabras". Porque

en esta aldea global, este mundo lo tiene aquel que hace que las cosas sucedan. No sirven las palabras, no alcanzan las palabras, lo que valen son los hechos.

Un viejo adagio indígena dice que en esta única vida terrena nunca se nace dos veces, nunca dos veces se es niño, nunca será otra vez; cada momento es único y terminable. Hoy quiero llevarle este mensaje, este adagio al licenciado Raúl Diez Canseco Terry que nunca en la vida se olvidan los momentos como estos que vamos a recrear. Momentos que nutren la autoestima. Esto es seguir motivados, porque se trata de no llegar nunca en la vida, sino de seguir siempre subiendo.

Rodolfo de Vincenzi
Rector de la Universidad Abierta Interamericana

Como saben, nuestro homenajeado Raúl Diez Canseco Terry, quien será distinguido hoy con este doctorado honoris causa que otorga la Universidad Abierta Interamericana, es oriundo del Perú. En breves palabras, voy a tratar de contextualizar el marco dentro del cual nuestra Universidad resuelve el otorgamiento de esta distinción.

Para eso, permítanme comenzar expresando unas palabras que dijo José de San Martín un 28 de Julio de 1821: “El Perú es desde este momento libre e independiente por la voluntad general de los pueblos y por la justicia de su causa que Dios defiende. ¡Viva la Patria! ¡Viva la Libertad! ¡Viva la Independencia!

De esta manera, enlazo para la eternidad la historia de nuestros pueblos, argentino y peruano, en una sola voz, en una sola idea. San Martín que no es propiedad de nuestro país sino que es ciudadano latinoamericano, es un hombre que simplifica de manera inexorable la capacidad que, a través de sus actos, tienen los seres humanos de transformar la realidad. Esa realidad que para muchos se muestra como inconquistable, como inalterable.

Para los hombres como San Martín son un camino para trazar nuevos rumbos para sus pueblos, con la firme idea de una mejora colectiva y social. Podemos nombrar otros hombres más actuales, que también han sido grandes transformadores de la realidad social que vivimos, como seguramente Juan Domingo Perón o Raúl Alfonsin. Así como estas personalidades que están presentes día a día en la libertad que respiramos, en el futuro que construimos hacia una tierra mejor, la historia siguió regalando a nuestros pueblos hermandad y apoyo.

El Perú, además de haber dejado una huella indeleble en nuestra cultura nacional por medio de la civilización inca, como es el caso de la lengua quechua, que todavía sobrevive hasta el presente en las comunidades del norte argentino. O también, que ha dejado a nuestro norte argentino infinitas costumbres heredadas de ese gran imperio y ha sido a través de sus líderes un amigo y un aliado incondicional hacia nuestro país.

Fernando Belaunde Terry, tío de nuestro homenajeado y presidente del Perú en dos oportunidades, fue quien en nuestros momentos de mayor necesidad,

ante la Guerra de las Malvinas, apoyó abiertamente a nuestro país, incluso enviando aviones de combate que combatieron palmo a palmo con la fuerza aérea argentina. Este apoyo incondicional continúa hasta el día de hoy. Este extraordinario presidente, que dio nuestra hermana patria del Perú, dijo alguna vez que la historia nos ha dado esa lección que todo lo grande que se hizo en el pasado se llevó a cabo por su esfuerzo propio, a base de espíritu comunal, de desprendimiento popular y de solidaridad, valores todos que son compatibles con aquellos que sostiene nuestra universidad.

Estas palabras y sus actos son, en consecuencia, los que inspiran la entrega del título de doctorado honoris causa de la Universidad Abierta Interamericana a personalidades como la de Raúl Diez Canseco Terry. Porque creemos que el reconocimiento en vida a aquellas personas que transforman la realidad con sus seguidores y con sus detractores, en pos de una mejora de la sociedad a través de su intervención en la política, en la educación o en el quehacer diario dejando su huella en esta tierra, es la mejor manera de reflejar el pensamiento de nuestra universidad.

Porque más allá de la intervención de Raúl Diez Canseco Terry en la política como vicepresidente del Perú, como empresario innovador en la década del 80, como educador preparando estudiantes para el ingreso en la universidad, hasta la creación de la Universidad San Ignacio de Loyola, su trabajo en el desarrollo social como fundador y presidente del directorio de la Asociación Pro Bienestar de Desarrollo, lo que esta universidad destaca es al hombre detrás de sus actos, el hombre detrás de los hechos.

Los títulos son, sin duda, consecuencia de la búsqueda certera de un futuro mejor para todos, como también dijo nuestro Libertador: “Para los hombres de coraje se han hecho las empresas”. Raúl ha demostrado en su recorrido, que el coraje es una virtud que su personalidad dispone en cantidades sobrehumanas, como todos los grandes hombres de nuestra historia. Por eso, gracias Raúl, por tu presencia en nuestra casa de altos estudios, gracias por elegirnos como canal de comunicación de tu obra, que seguidamente será presentada y gracias por aceptar esta distinción que nos orgullece otorgarle.

Ricardo Alfonsín
Diputado Nacional de Argentina

La política corre por las sangres de Raúl. Su familia ha estado siempre vinculada en la lucha por la democracia, libertades, los derechos humanos y por el desarrollo. No solo es sobrino del presidente Fernando Belaunde Terry, sino de otros políticos importantes del Perú. De allí que su libro reflexiona también acerca de las potencialidades que tenemos cada uno para desarrollarnos en lo político. Porque como dijo al terminar su discurso, siempre hay que tener presente que el desarrollo personal no puede desvincularse del social y que todas esas potencialidades, esos recursos que de forma especial se dan en la juventud, permiten potenciarse en beneficio del desarrollo colectivo.

Cuando inicien la lectura de su libro *El arte de emprender,* no querrán hacer la pausa ni querrán terminarlo rápidamente, porque engancha, entusiasma y genera esperanza. ¿Qué es ser emprendedor? En algún tiempo se utilizaba la expresión para referirnos al espíritu romántico, aventurero; para calificar a las personas

que encaraban empresas difíciles, llenas de desafíos y que parecían imposibles de superar. Luego se extendió al campo económico y se llamaba emprendedor a la persona capaz de innovar, de ver oportunidades allí donde los demás no ven. Estas cosas tienen que ver con el atrevimiento, imaginación, optimismo, actitud e inteligencia para encarar y resolver los problemas.

Y todo ello se aplica al autor del libro. Es interesante ver cómo evolucionó desde que fundó la academia de preparación universitaria hasta lo que es ahora. Pero, lo destacable del libro es que desvela que estas características propias del emprendedor que sirven para ser utilizadas en el terreno de los negocios, son útiles también en el terreno de lo social y lo político. Él es un ejemplo, es un empresario emprendedor y también emprendedor en el ámbito social y en el ámbito político. Tendrían que leer ustedes sobre todas las cosas que ha hecho, allá en Perú, en la educación peruana y en los negocios de las *fast food* que crecieron exponencialmente pese a los ataques de los terroristas. Pero, también, lo que ha hecho en el campo solidario cuando su *konw how* empresarial lo traslada a programas solidarios como los liderados por la esposa del presidente Fernando Belaunde o a través del programa *Creer para Crear* que ayuda a los jóvenes que no tienen recursos para iniciar sus proyectos de empresas. Y en el campo de políticas públicas, cuando es vicepresidente de Perú, cargo desde el cual, aplicando su experiencia empresarial, crea un ministerio para promover el comercio y el turismo peruanos. Les aseguro que les va a interesar mucho el mensaje del libro.

Juan Schiaretti
Exgobernador de la provincia de Córdoba

Leyendo el libro descubrí a una de las personalidades de Perú y a uno de los artífices de que se mantengan en este país políticas de Estado. Porque la trayectoria de Raúl como emprendedor habla, claramente, de un pedazo de la historia peruana de estos últimos años, donde consiguen superar severas dificultades como el terrorismo y las fracturas sociales. Todo ello porque tienen claro que es el Estado el que debe arbitrar, impulsar y el que debe reparar las injusticias sociales. Está claro también, que el Estado no debe ahogar la iniciativa creativa de los privados.

El arte de emprender no pretende ser un vademécum clásico de texto. Es un libro llano y directo, escrito en lenguaje simple y que habla de la experiencia personal de un emprendedor exitoso. Pero, si hay algo que me queda claro después de leer ese libro es que transmite la enseñanza de que siendo emprendedores en la actividad que uno decida ejercer en su vida, siempre se está trabajando por el bien común y siempre se alcanza el éxito.

Carlos Magariños

El arte de emprender, es un libro resume la trayectoria y experiencia de un emprendedor que ha trabajado en tres campos distintos -en la política, el emprendimiento social y en los negocios-, en una época turbulenta y de cambio que cada vez se parece más a un verdadero cambio de época. En los próximos ocho años, vamos a tener una configuración económica y una configuración del mundo completamente distinta a la que hemos

visto hasta ahora. Vamos a ver la emergencia de una clase nueva global que va a desplazar definitivamente el poder del consumo y de las inversiones y plantear desafíos en la forma en la que organizamos nuestra vida cotidiana. Por eso me parece relevante que todos le demos importancia, atención y relevancia a los mensajes que contiene el libro de Raúl Diez Canseco.

Conocí a Raúl cuando yo dirigía una agencia de Naciones Unidas y me impresionó ver a un hombre decidido y concentrado en producir resultados concretos para modificar las condiciones en las que vivía la sociedad peruana. Me llevó de la mano a Huancavelica, el lugar más pobre del Perú, a principios de 2000 y me presentó a productores de vicuña, de llamas y alpacas. En ese momento vendían la producción de lana de sus animales al peso. Me presentó el programa y explicó el problema. La verdad es que yo no sabía bien cómo encarar la solución. Juntos estuvimos trabajando unos meses hasta diseñar un programa que logró, doce años después, que esos productores estuvieran exportando hilado clasificado por su grosor y ganando doce y quince veces más de los ingresos que recibían cuando exportaban esa lana al peso .

A eso me refiero cuando les digo que vamos a necesitar en el futuro, en el cambio de época, emprendedores en la política, en los negocios y en lo social. Yo no sabría clasificar si en aquel momento Raúl era un emprendedor social, un emprendedor de la política o si era un emprendedor de los negocios. Lo que sí puedo decir es que resolvió un problema concreto de mucha gente que padecía privaciones y necesidades. A mí me había parecido imposible resolverlo antes. Había visitado el Perú muchas veces. Es imposible resolver

los problemas de cada uno de los países desde una oficina en Nueva York, por muy poderoso que sea el organismo multinacional que tenemos. Hace falta el liderazgo y la determinación de hombres que están dispuestos a dialogar y a escuchar a la gente. Nosotros no encontramos esas soluciones planeándolas a través de un escritorio, sino visitando a los productores, discutiendo con ellos, viendo como esquilaban con pedazos de vidrio y comprando maquinaria más nueva. Creo que este libro les ofrece una hoja de ruta.

Raúl Diez Canseco Terry

Qué difícil es convencer a los jóvenes argentinos para que sean actores de su propio destino cuando lo que se hereda de Argentina es lo que más vale para el Perú: su independencia. Estando en el siglo XXI, ya es hora de que peruanos y argentinos trabajemos juntos. ¿Qué puede diferenciarnos cuando tenemos la misma agenda de lucha contra la pobreza? Son más cosas que en la historia nos une que las que nos distancian. Por ello, como cercano pariente del presidente Fernando Belaunde no me sorprendió constatar que, llegado el momento, no dudó en firmar como comandante y jefe de las Fuerzas Armadas, un decreto secreto por el cual ordenaba el apoyo a nuestra hermana Argentina en la guerra que sostuvo con Inglaterra por las islas Malvinas. Por esa determinación vinieron aquí los aviones Mirage, misiles Éxocet, uno de los cuales hundió a un buque inglés. Y por eso también el presidente Raúl Alfonsín viajó al Perú, al final del Gobierno del presidente Belaunde, para condecorarlo con la más grande distinción de la República Argentina. Por eso, cuando hace poco, el 5 de abril se cumplieron 31 años de aquel episodio, un peruano viene a decirles aquí que en esa causa de que las Malvinas son argentinas siempre estará el Perú al lado de ustedes.

Estudiando un poco la historia, me encuentro con una afirmación de Mario Grondona, quien sostiene que el año 1908 el PBI argentino era más grande que el PBI de Alemania, Francia, Japón, de Holanda; y, entonces, uno se pregunta qué pudo haber pasado para que ese liderazgo, tan orgullosamente marcado de Argentina en el mundo no se haya consolidado en el tiempo. Ciertamente, queridos jóvenes, no es el momento de buscar culpables y yo no tengo autoridad para hacerlo. Pero si podemos observar el futuro y asumir que seremos los grandes responsables de lo que pase de hoy día en adelante, sobre todo ustedes jóvenes, porque han hecho que el mundo cambie, porque han protagonizado la revolución digital y de las redes sociales, cuyo impacto es tremendo como se ha demostrado con la caída de gobiernos dictatoriales.

El libro que les presento con mucho cariño tiene que ver con el arte de emprender. Ustedes saben, mejor que nunca, que encontrar un empleo ahora es cada vez más difícil porque, debido a la velocidad de las comunicaciones y la nueva economía, el mundo se ha globalizado y hay más competencia. En consecuencia, es necesario ser emprendedor y acometer rumbos novedosos que nos conduzcan a nuevos desafíos y logros que solo la razón y la pasión lo hacen posible. El emprendedor nace y se hace, nace por oportunidad y se hace por necesidad. Ambas cosas las he experimentado en mi propia vida. Pero hay que tener decisión, como me enseñó mi Luciana, para escalar esa montaña que Dios nos pone el día que nacimos y que solo la podemos remontar en la medida que tengamos convicción, perseverancia, entrega y pasión. Acuérdense de esta oración clave: no hay manera de triunfar en la vida si no sabemos a dónde queremos llegar. Soy de los que piensan que te envejeces el día que dejes de soñar.

Ahora que regresen a sus casas, quiero que se lleven el mensaje del libro, un recuerdo pequeñito de esta ceremonia. De mi parte, estoy agradecido infinitamente a esta Universidad por tan alta distinción que me ha conferido. La llevaré en el alma, porque es bueno que sepan que tengo 65 años y en mi vida recibí un doctorado honoris causa. Este es el primero que me otorgan, de modo que creo que es el premio que Belaunde no lo recibió en vida, recibió una medalla del presidente Alfonsín, pero que ahora la recibe alguien que lleva su sangre.

Mírense al espejo, queridos jóvenes, y pregúntense qué es lo que ustedes están haciendo por ustedes mismos, porque lo que hagan por ustedes lo hacen por la bella Argentina.



De izquierda a derecha: Sr. Hugo Flores, representante del BID; Dr. Carlos Magariños, CEO-Global Business Development Network; Mg. Rodolfo De Vincenzi, Rector de la UAI; Lic. Raúl Diez Canseco Terry, Exvicepresidente del Perú; Sra. Luciana de la Fuente de Diez Canseco, Directora de la Universidad San Ignacio de Loyola; Ignacio Diez Canseco; Cristóbal Diez Canseco; Dr. Edgardo De Vincenzi, Presidente de la Confederación Mundial de Educación Privada; Sr. Raúl Alfonsín, Diputado Nacional de Argentina; Sra. Cecilia Plorutti de Alfonsín; y, Juan Schiaretti, Exgobernador de la Provincia de Córdoba.

Presentación del libro
El arte de emprender
En Lima, Perú. Miércoles 24 de abril de 2013



"Si logro, jóvenes, convencerlos de que pueden ser hacedores de su propio éxito, entonces mi sueño se habría cumplido: hacer del Perú, un país de emprendedores".

La noche del miércoles 24, en la sede de la Universidad San Ignacio de Loyola, distrito de La Molina, en Lima, la comunidad educativa de esta institución se reunió en un auditorio colmado de personalidades del mundo académico, empresarial, diplomático, político, eclesiástico y más. Fueron momentos previos a la presentación del libro El arte de emprender.

Al inicio del evento, se guardó un minuto de silencio por el fallecimiento del histórico líder del Partido Aprista Peruano, Armando Villanueva del Campo. Su hija, Sra. Lucía Villanueva, agradeció el gesto, las atenciones y reconocimientos brindados a su padre en vida.

El momento estelar llegó con las palabras de Lourdes Flores Nano, excandidata a la presidencia de la República del Perú y lideresa del socialcristiano Partido

Popular Cristiano (PPC); Luis Lauredo, consultor en Relaciones Internacionales y exembajador de EE.UU. ante la Organización de Estados Americanos; y, Carlos Magariños, exdirector general de la Organización de Naciones Unidas para el Desarrollo Industrial.

Lourdes Flores Nano
Excandidata a la presidencia de la República del Perú

El arte de emprender es una obra autobiográfica que nos cuenta distintas facetas de la vida de Raúl Diez Canseco. Tiene, sin embargo, la cualidad de ubicar cada circunstancia que relata y ser frente a ella objetiva. Como no podría ser de otra manera, el libro comienza contando la pasión de su emprendimiento educativo: la Organización San Ignacio de Loyola. Qué importante es poder advertir en nuestro país, tan urgido y necesitado de formación y de calidad educativa, un emprendimiento privado que se proyecta en el tiempo y se renueva perfeccionándose y mejorando su calidad día a día. Este emprendimiento educativo de cuatro décadas, pinta de cuerpo entero al autor y el libro lo relata con enorme pasión.

Raúl nos cuenta también en este libro otro campo en el que fue emprendedor e innovador: el de las franquicias, el campo de las marcas que toman experiencias empresariales de afuera y que vienen a ser reproducidas bajo cánones muy rigurosos. La obra empresarial de Raúl en este aspecto fue innovadora. Hoy se multiplican las franquicias en todos los campos.

El libro da cuenta no de lo que ocurre ahora, sino lo que ocurrió hace 30 o 40 años cuando esto de las franquicias era genuinamente una novedad, cuando el Perú todavía no miraba al mundo como un escenario a desarrollarse. El libro nos enseña y nos muestra el éxito de emprender, haciendo del Perú un lugar al cual

el capital puede venir para desarrollarse por sí solo o para tratar con inversionistas nacionales, dándoles estándares de calidad y niveles de exigencia que también da cuenta esta obra.

Como no podría ser de otra manera, en este libro, Raúl abre su corazón y nos habla de su pasión, la política y se muestra generoso y agradecido con dos ejemplos de vida que siempre han guiado su conducta: el de don Fernando Belaunde Terry y el de Violeta Correa de Belaunde. Los invito a leer las páginas, en que un discípulo agradecido muestra frente a su maestro veneración y respeto.

El libro *El arte de emprender*, es un magnifico mensaje para los jóvenes aquí presentes. Muchos de ustedes, probablemente no tienen sino la figura de Don Fernando Belaunde como un personaje de la historia, pero no debemos olvidarlo; hace unos instantes me he referido a un líder centenario como Armando Villanueva, es la política de los hombres transcendentes, es la política de los que defendiendo ideas y valores entregan su vida a una causa, es la política que tenemos que recuperar: la de la grandeza, del pensamiento noble y del ideal por cual luchar.

Raúl, las páginas de este libro muestran esa grandeza de quien gobernara el Perú en dos oportunidades, don Fernando Belaunde Terry y de una mujer extraordinaria, que lo acompañó haciendo mucho y diciendo poco, estando siempre con prudencia en el lugar que le correspondía y ganándose el corazón y el afecto de peruanos y de foráneos, nuestra recordada y querida Violeta Correa.

Este libro nos habla también del Raúl Diez Canseco como vicepresidente del Perú, del desafío, de las peripecias, de las dificultades de este tiempo. Me ha llamado la atención particularmente dos aspectos de esta etapa

corta y complicada. Una primera, que da cuenta de su tarea de vicepresidente, pero también de ministro de Comercio Exterior, cuando dío los primeros pasos para abrir el camino a un Tratado de Libre Comercio con los Estados Unidos, y entabló las primeras negociaciones del APTDA, convenio que resultaba fundamental para poder abrir el camino de lo que finalmente haríamos al firmar el tratado de libre comercio. Una vez más, esas son las cosas que hay que mirar hacia atrás, porque cuando ya se viven y parecen naturales, se olvida con frecuencia los primeros momentos. Este libro es, en ese sentido, un recuerdo histórico, extraordinariamente valioso de un momento de nuestra vida económica en el que despojándonos de complejos y de temores, decidimos ser triunfadores en el mundo.

Esta etapa no es tan distante de nuestra historia nacional, pero sí es fundamentalmente importante por la decisión política de emprender en un sentido distinto, es una huella para no olvidar y para aprender que ese camino trazado por el Perú debe ser irreversible. Que esa línea de corrección económica, de apertura hacia el mundo, no debe darse marcha atrás; y, con gratitud los peruanos y peruanas debiéramos de agradecer a las personas que como Raúl Diez Canseco, en la gestión de Estado, abrieron ese camino, rompiendo barreras, imponiendo criterios y dando pasos audaces que han concluido satisfactoriamente en esta apertura nacional.

No menos interesante e impactante es leer las páginas de este libro sobre un fenómeno complejo que también ha marcado la huella del destino nacional. Están los detalles del "Arequipazo", esa protesta arequipeña contra la privatización de las hidroeléctricas en el sur del país, en concreto en Arequipa. Importantísimo momento, difícil y duro momento para un hombre de Estado que se ofrece además como negociador y

viaja, en efecto, a Arequipa con una delegación para procurar encontrar las causas que no resultan fáciles de transacción o de arreglo. Momento fundamental, porque refleja todavía la tarea pendiente en nuestro país que son enormes dificultades como la violencia. Hay, aquí, lecciones de un hombre de Estado que aprendió la rudeza de la decisión que hay que tomar en el minuto o en el segundo.

Ha hecho muy bien Raúl en llamar a este libro *El arte de emprender*; y mostrarnos, así, en el campo de su empeño educativo, en el campo de su actividad empresarial, en las tareas igualmente emprendedoras como hombre de Estado, su vocación de esfuerzo, de emprendimiento, de tarea a realizar con ímpetu y con vocación. Eso es emprender, emprender es comenzar, es impulsar, es romper el *status quo*, es mirar hacia delante y esta Universidad, esta nuestra Casa de Estudios, quiere que la juventud universitaria que egrese de sus aulas se prepare en ese desafío. En este libro, y en concreto a partir de cosas pragmáticas y de hechos sucedidos a lo largo de nuestra historia corta, quien aspire a ser un emprendedor puede encontrar lecciones, enseñanzas y desafíos por delante.

Creo que la obra es un mensaje de un hombre de acción, de un emprendedor; es el testimonio autobiográfico de una vida dedicada al empeño de emprender pero también es el llamado a la juventud para que nunca dejemos de emprender, que nuestro país sea ese gran país de emprendedores, de hombres y de mujeres hechos en el trabajo, hechos en el esfuerzo, luchando por los desafíos, creyendo en ideales y luchando por ellos. Todo esto Raúl, nos inspira tu obra y por eso te lo agradecemos. *El arte de emprender* será, no lo dudo, un magnífico manual para quien quiere en verdad ser un emprendedor en el Perú.

Carlos Magariños

Los invito, sinceramente, a que aprovechen esta obra ;porque es una buena forma de comunicarse con las experiencias directas de alguien que ha tenido el privilegio y que ha sabido aprovechar la oportunidad de producir cambios, de implementar iniciativas en cada uno de estos distintos campos. Porque en el futuro, me parece a mí, vamos a necesitar cada vez más emprendedores, en la política, no solo para formular buenas políticas, sino para implementarlas, para introducir innovaciones, para expandir los derechos sociales y políticos de los ciudadanos en la economía y en la empresa privada; para encontrar nuevas formas de cooperación entre las empresas y de las empresas con el sector público, para aumentar la inversión, el comercio, y las oportunidades de negocios. Y también, vamos a necesitar mejores y más emprendedores en la acción social; empresarios sociales que sin buscar un beneficio económico, manipulan las fuerzas de las comunidades para mejorar el desempeño y los resultados de los que viven en ellas.

En su libro, Raúl nos da muchos ejemplos de cómo eso puede hacerse, desde la política, desde la empresa o desde la acción social. Y yo quisiera relatar esta historia en particular: la historia de los productores de hilado de alpaca y de vicuña en Huancavelica. Porque eso fue lo que me llamó mucho la atención en la primera reunión que tuve con él. Yo asumía mi segundo periodo como director general y Raúl vino a hacer el saludo protocolar y no perdió la ocasión de plantear el caso de los productores de hilado en Huancavelica.

Yo me preguntaba dónde quedaba Huancavelica. No sabía en ese momento que era el lugar donde trabajaban

muchos de los agricultores y criadores más pobres del Perú. Pero este hombre me convenció para que visitara aquel lugar e invirtiéramos dinero para cambiar la forma en que esa gente trabajaba. La gente esquilaba el pelo del animal con pedazos de vidrios rotos y lo vendía al peso. Les confieso que, gracias a este programa, yo me hice muy famoso en Londres y en muchos países destino del hilo del pelo de vicuña y de alpaca y esos productores comenzaron a ganar más dinero, modificaron sus ingresos, incrementaron el resultado de sus ventas a raíz de la introducción de maquinaria que les permitía calificar el hilado por el grosor (el espesor del hilado) en lugar de venderlo al peso. Ese, creo yo, es el mensaje importante de este libro: emprender significa transformar, transformar para generar una ganancia social, económica o una ganancia política.

Yo pude ver y participar de muchas de las iniciativas que Raúl tomó en el sector público, pero también tengo el privilegio de ahora ver y de acompañarlo en muchas de sus iniciativas en el sector privado, que tienen siempre alguna finalidad y algún componente importante de responsabilidad social. Por eso, los invito a que lean este libro, porque es un libro extremadamente relevante para comprender cómo estas cuestiones pueden articularse de una manera práctica y generar beneficios concretos para la gente.

Pero hay otra razón para invitarlos a leer este libro, una que tiene que ver con una de las discusiones más antiguas: ¿Por qué la economía de mercado genera tan pocos empresarios? ¿Por qué el capitalismo genera tan pocos capitalistas?

El año pasado se cumplían cien años del trabajo de Joseph Schumpeter en este tema, donde nos decía que

la parte más importante de una economía de mercado la compone justamente la “destrucción creativa” que llevan adelante los emprendedores. Esos cambios en los procesos de producción, en los modelos de negocios, la incorporación de tecnologías (...) ellos tienen una forma distinta de ver las cosas. Allí donde todos vemos un problema, ellos ven una oportunidad, una forma de cambiar la dinámica que genera una ganancia (económica, social), pero cambia la forma en que las cosas funcionan. Y a mí me parece que es una contribución en primera persona, una contribución humilde, generosa, de cómo los empresarios se forman y crecen a partir de una enorme voluntad. Además de todo lo que aprendemos en la universidad (que es mucho, muy valioso y muy necesario) hace falta tesón, decisión, compromiso y coraje para superar eso desafíos. Me parece que el libro es un gran testimonio, muy valioso y sentido; porque no ha sido fácil en la carrera de Raúl superar esos obstáculos.

Y en el futuro, estoy seguro, vamos a necesitar muchos más emprendedores, porque estamos viviendo una época de cambios vertiginosos, donde aparecen nuevas tecnologías que cambian el modelo económico; donde las categorías que acabábamos de asumir ayer, mañana carecen de valor; donde hay nuevas tecnologías en informática, en comunicaciones, nuevos desarrollos tecnológicos que se aplican a otras ciencias y fertilizan los desarrollos tecnológicos en otros sectores. Los emprendedores están llamados a ordenar ese proceso generando ganancia social y ganancia económica. Me parece que será esencial, además porque vivimos una época de cambios, vivimos un verdadero cambio de época.

Ustedes, hoy se enfrentan a una realidad completamente distinta, un mundo donde el setenta por ciento de

la economía mundial, desde hace cuatro años, tiene base en las economías emergentes. Un mundo donde se terminó un periodo de gran estabilidad en las economías industriales más avanzadas y se terminó el súper ciclo de deuda, donde cualquier explosión de una burbuja de activos podía financiarse recurriendo a un nuevo nivel de endeudamiento. Y es un mundo donde también surge una nueva clase media global con base en los países emergentes.

Si ustedes calculan la población viviendo en clase media en el año 2010, gente que gasta entre 10 y 100 dólares por día, encuentran que 54 % de esa población en 2010 vivía en Europa y en los Estados Unidos. En el año 2020 (solamente en 7 años) cuando ustedes abandonen la universidad y estén ejerciendo los primeros años de trabajo, la clase media mundial habrá crecido 60%, de 2 mil millones de personas en el 2010 a 3 mil 200 millones de personas, y el 54% de esa gente va a vivir en Asia. Nos van a pedir nuevos modelos de negocios, nuevos productos, y allí estarán, otra vez, los emprendedores para abordar esos nuevos modelos de negocios.

A lo mejor ustedes recuerdan algunos nombres que han leído en revistas económicas o en revistas de habla inglesa, presentando modelos de negocios realmente sorprendentes, que llaman la atención por sus características. Por ejemplo, recuerden este nombre: Mechanical Tark, una compañía que no existía hace seis años y que hoy da emplea a medio millón de personas en 118 países que trabajan cuando ellos quieren, la cantidad de tiempo que quieren, y no están sujetos al esquena normal de funcionamiento de una empresa tradicional. O tal vez puedan recordar este

otro nombre: Alibaba, una compañía que tal vez, en dos o tres años, se convierta en la compañía más valiosa de la historia y es, simplemente, una compañía dedicada al comercio electrónico en internet.

Por eso me parece importante que Raúl Diez Canseco haya volcado su experiencia profesional en política y en el área de la acción social en este libro. Quiero invitarlos a leer el libro, a debatirlo y a tratar de aplicar las enseñanzas generosas que nos ofrece su lectura para enfrentar los obstáculos que se presentan todos los días en el camino de construir un país mejor, y para alcanzar los objetivos que se han fijado.

Luis Lauredo,
Consultor en Relaciones Internacionales y exembajador de EE.UU. en la OEA

Leonardo Da Vinci dijo que la brevedad es una virtud, así que diré solamente dos cosas. He conocido a Raúl en sus mejores y peores momentos; pero mucho en los momentos cotidianos, que son la gran mayoría de los años y que de verdad definen a un ser humano.

Si la verdadera alegría de la vida no es la de tener éxito, sino la de dar frutos; pues, entonces, Raúl, eres el hombre más alegre y feliz del mundo. Tu vida, como refleja este libro, ha sido, exclusivamente sembrar y dar frutos: frutos de familia, amistad, empresas, de servicio público y frutos de devoción en Dios, frutos de abrir puertas.

Te felicito, Raúl, pues tu arte de emprender ha sido saber construir catedrales.

Joselyn Valentín
Estudiante destacada de Comunicaciones
Universidad San Ignacio de Loyola

Al leer esta obra, me di cuenta de la magnífica persona que es el Sr. Raúl Diez Canseco, no sólo por sus logros, sino también porque a través de esta obra transmite a los jóvenes sus experiencias y enseñanzas sobre el emprendimiento. Nos dice que el ser emprendedor no es solo lograr éxitos y obtener riqueza, sino que el serlo abarca muchísimo más: el ser perseverante, tener paciencia, salir adelante y, sobre todo, tener actitud: "Si nos caemos siete veces habrá que levantarnos ocho".

Esta Universidad me ha traído grandes sorpresas. Narro un caso que es un pequeño ejemplo de cómo el espíritu emprendedor se fragua aquí desde que se comienza a estudiar. Fernando Caballero, actualmente estudiante de Arquitectura del IX ciclo, es un joven diferente a todos puesto que tiene una dificultad en la visión y para poder visualizar necesita binoculares y una lupa. Sin embargo, este hecho no ha sido obstáculo para que él pueda desarrollarse. Ahora está a punto de terminar su carrera. Es una muestra de que si se puede emprender a pesar de todas las adversidades que se nos presenten.

Nosotros, los jóvenes, debemos tener nota sobre las enseñanzas de este libro para aplicarlas al día a día en nuestra vida. Invito a los jóvenes a leer este maravilloso libro, este maravilloso manual del emprendedor que nos enseña que todo se puede conseguir con esfuerzo, entusiasmo, optimismo.

Raúl Diez Canseco Terry

Nunca olvidaré la ceremonia en que esta Universidad rindió homenaje a los patriarcas de la democracia peruana, entre los que se encontraba don Armando Villanueva del Campo, líder histórico del Partido Aprista Peruano y a quien hoy reiteramos nuestros honores después de su partida al cielo. El influjo de aquellos maravillosos personajes, me impulsó a afirmar que el Perú tenía que encontrar las grandes coincidencias para fortalecer nuestra democracia y hacer del Perú un país viable. Este fue el punto de encuentro que me unió en los últimos tiempos y hasta sus últimos días a don Armando Villanueva. Casi todas las semanas me citaba en su casa y hasta con terquedad para insistirme: "Raúl, tienes que buscar las coincidencias. No te olvides de que hay que ir en busca de esos puntos de encuentro que unen a los peruanos".

Y esa búsqueda es lo que nos convoca esta noche; porque se trata de la educación. Por eso, tendrán que entender nuestros amigos del alma de Beca 18 y de la Región Callao que si hay alguien que palpita con profundidad cuando los hemos recibido hace pocos días, ese soy yo. En esta Universidad hay más de 500 alumnos de Beca 18 y más de 100 alumnos becados del VRAE, que es la zona más pobre del Perú y que comprende Ayacucho, Apurímac, Huancavelica y Cuzco. ¿Y qué es Beca 18? Un programa que convoca a los jóvenes provincianos y limeños más pobres del quinto año se secundaria. Empeñosos, emprendedores, luchadores, alumnos destacados.

He querido comenzar por el tema de la educación porque sin ella no hay futuro. El presidente Belaunde

nos enseñó que la única manera de distribuir riqueza en un país pobre como el Perú es mediante la justa y equitativa distribución del conocimiento. Sin conocimiento no hay futuro. Es algo que no te regalan, es algo que adquieres, que aprendes y que es consecuencia de tu esfuerzo de ser observador porque las oportunidades las tienes a la vuelta de la esquina.

Dicen que el emprendimiento nace por necesidad y se hace por oportunidad. Qué duda cabe. Soy testigo de ello. Mi padre pierde el trabajo y yo tenía que hacer algo. ¿Y qué puede hacer un joven a la edad de 20 años? No es fácil determinarlo, pero hay que tener una meta clara y, entonces, decidimos preparar a 20 chicos para su examen de ingreso a la universidad. Al final, de esos veinte ingresaron 16. Recuerdo mucho que mientras mis compañeros de universidad en el verano legítimamente se iban a la playa a disfrutar, yo tenía que enseñar con mi hermana Charito de lunes a domingo, porque los domingos eran los exámenes tipo ingreso.

Posteriormente, durante la época de persecución del régimen militar presidido por el general Juan Velasco, en los años 70, me fui a vivir al Ecuador. Alli, en ese país me di cuenta del negocio de Kentucky Fried Chicken y me dije: “Si esto es un éxito en el Ecuador por qué no va funcionar en el Perú”. Trabajé con mucha fuerza para saber sobre el negocio. Por ese tiempo, no había Internet ni computadoras, así que me tuve que ir al consulado americano para saber quiénes eran los que tenían esa franquicia. Luego de varios días de búsqueda, encontré a los dueños del negocio y les escribí unas 30 o 40 cartas. No vayan a creer que cuando uno escribe a estos monstruos te contestan al día siguiente, eso no existe. Sin embargo, fui perseverante, insistente y

después de no sé cuántas cartas, me mandaron por correo un paquete abultado que era lo que solicitaba.

Por supuesto, la carta me decía que en mi país, Perú, había mucha gente importante que había solicitado la franquicia. Había un formulario para llenarlo en inglés y había un capítulo muy importante que te pregunta con qué dinero cuentas para hacerlo. La franquicia es inversión y yo no tenía dinero. Así es que, en vez de llenar ese capítulo, decidí poner la historia de mi vida, las razones por las quería traer la franquicia Kentucky al Perú y ofrecerles que si me daban la franquicia era yo quien iba a estar al frente del negocio. Me di cuenta que por esa época lo que interesaba más a los americanos no era alguien que tuviera dinero, sino alguien comprometido con la franquicia. Cuando el representante norteamericano llega a ver una inspección en Guayaquil pidió conocerme, lo conocí y me hice muy amigo de él.

Entonces me dijo: "Raúl, vamos a mandar una carta a los interesados del Perú antes de las elecciones de 1980". Pero nadie quería invertir en el Perú y querían ver qué pasaba como consecuencia de esas elecciones. Le dije al gringo que si me daba la franquicia yo la iba hacer de todas maneras y que iba a cocinar. Bueno, me dio una fecha. Yo no esperé que me mandara una carta, así que me fui a los Estados Unidos al Kentucky Universal of Chicken, la matriz del Kentucky Fried Chicken.

Ese día, el gringo me vio sentado y no lo podía creer. Sabía que yo no tenía el dinero, así que me dio una opción y me dijo: "Raúl tienes una carta y en 90 días consíguete un socio". Regresé al Perú, nadie quería creerme, me decían: "Estás loco. Quieres que te de 200 mil dólares para que te traigas un sistema de

hacer pollos cuando en el Perú tienes a El Rancho, La granja azul, el pollo broaster, el pollo a la parrilla en cada esquina...". Seguí insistiendo, hasta que convencí a uno e hicimos la franquicia.

En nueve meses, se vendió más de un millón de dólares; luego vendría otro golpe. El gringo, a quien yo supe cultivar, renuncia a Kentucky Fried Chicken y se va de vicepresidente a Pizza Hut, ahora son los mismos dueños Pepsi Cola, pero en esa época no. Y como había visto la fuerza que le había puesto, porque en esa época yo me fui seis meses a estudiar cómo se cocinaba el pollo en los Estados Unidos (fui a aprender cómo se cortaba esos nueve cortes). Me dio casi gratis la franquicia de Pizza Hut y, en menos de un año, me dieron la otra franquicia. Para hacer breve la historia, después vino Burguer King. Se vendió tanta hamburguesa en el primer año de Burguer King que no había panaderías peruanas capaces de responder a nuestra demanda. Tuvimos que traer de emergencia, por avión, pan de otro país; porque no alcanzaba la producción local de pan de hamburguesa que necesitábamos nosotros.

No había Bembos. Chilis fue una franquicia que la vimos trabajando en Ecuador y la trajimos al Perú, y la última fue Starbucks. Nunca voy a olvidar cuando hablamos con los gringos que decían que el café era caro y que eso tenía que ir a Miraflores, San Isidro, cuatro, cinco. Te lo damos, pero ese es el mercado. Bueno, ahora en el Starbucks de Lima Norte sus productos se venden con el mismo precio de las zonas de Miraflores o San Isidro y es el que más vende.

Jóvenes, el Perú cambío; y les quiero decir que el éxito no tiene nada que ver con el dinero sino con las oportunidades, la convicción y, sobre todo, la pasión,

la garra. Esto porque alguna vez te vas a caer. Luciana me enseñó a que no le tenga miedo a subir la montaña y, cuando ella me hablaba de las montañas, me trataba de graficar el dilema que ocurre cuando uno se cae, cuando se escala a la cumbre. Tienes dos caminos: o decir “hasta acá no más”, retroceder y bajar; o, por el contrario, te repones, tomas aire, te levantas y sigues subiendo hasta llegar y ganar. No hay nada en este mundo que no se pueda lograr sin esfuerzo y perseverancia.

Hoy esta Universidad, cuyos cimientos se iniciaron hace 45 años con 20 alumnos, cuenta con más de 15 mil en diferentes programas y carreras. ¿Saben por qué no hemos podido crecer más? Por falta de infraestructura y, por supuesto, recursos económicos. Pero hay una buena nueva. Mañana, viene el presidente del Banco Interamericano de Desarrollo (BID) a firmar con la Universidad San Ignacio de Loyola un crédito que nunca antes le ha dado a una universidad privada en América Latina. ¿Y por qué lo hace con nosotros? Porque hemos tenido un certificado de buena conducta gracias a nuestros profesores y principalmente a nuestros alumnos. Cuando le comentamos al presidente del BID sobre lo que hacemos en responsabilidad social con los jóvenes de la Región Callao y del Valle del Río Apurímac y el Ene (VRAE) no lo podía creer.

Tenemos, pues, un gran reto en adelante y dependerá de nosotros que el Perú siga caminando. Se tiene que entender que no hay manera de mantener un crecimiento sostenido si no tenemos una mano de obra calificada y recursos humanos adecuados. Por eso, estamos inquietos al mirar a las provincias porque su desarrollo de un año a otro es increíble. Vayan a Trujillo, Chiclayo, Junín.

Todo lo que he hecho en mi vida ha sido buscando respuestas a los problemas, como cuando busqué a Violeta Correa, a comienzos del segundo Gobierno del presidente Belaunde, para ofrecerle choclos. Fueron más de 10.000 choclos que no habían pasado el control de calidad que exigía KFC a su proveedor. No estaban podridos, sino que los granos no eran armónicos y los gringos no nos dejaban vender los choclos cuyos granos no estaban completos. Entonces, mi madre me dice que los ofreciera a Violeta. Eran tiempos de diluvios en el norte y las sequias en el sur, acuérdense del fenómeno de El Niño que destruyó medio país en 1983 y el PBI se cayó 10 puntos ese año. Violeta me dice: "Raúl, te agradezco mucho, pero quiero pedirte un favor, tú tienes experiencia con el Kentucky y sabes cómo se puede dar un sistema masivo de alimentación". Le digo que sí, y añade: "Quiero que consultes a los americanos cómo hago para que me transfieran tecnología en mi programa de cocina familiares; porque quiero dar 100 mil raciones diarias".

¿Saben lo que hice, además de pedirle permiso a Kentucky el uso de su *know how*? Al día siguiente renuncie a la gerencia general de Kentucky y me fui a trabajar con Violeta Correa.

Es, pues, hora de que nos miremos en el espejo y pensemos, seriamente, sobre qué es lo que estamos haciendo por nosotros mismos, porque al hacerlo por nosotros ganará también nuestro país. Si logro, jóvenes, convencerlos de que pueden ser exitosos teniendo principios y valores, y siendo observadores constantes, mi misión se habría cumplido. Solo entonces, mi sueño se habrá hecho realidad: hacer del Perú, un país de emprendedores.



De izquierda a derecha: Sr. Luis Lauredo, Exembajador de Estados Unidos ante la OEA; Lic. Raúl Diez Canseco, Fundador y Presidente de la USIL; Dra. Lourdes Flores Nano, Directora de la USIL; y, Dr. Carlos Magariños, CEO-Global Business Development Network.

Las Pymes en el mundo ocupan al 67% de la fuerza laboral

Guangzhou, China, Noviembre de 2013.



Las pequeñas y medianas empresas emplean al 67% de la fuerza laboral del mundo; es decir que casi siete de cada 10 personas ocupadas desarrollan sus potencialidades en este tejido empresarial, lo que significa que es necesario impulsar nuevas plataformas globales e interactivas para la creación mundial de más Pymes.

Así lo sostuvo el exvicepresidente de Perú, Raúl Diez Canseco Terry, en el marco de la Cumbre Global de Líderes de las Pequeñas y Medianas Empresas (GAZME), que congregó en Guangzhou, China, a líderes empresariales chinos y a líderes políticos mundiales. Entre éstos, el de Estados Unidos, Bill Clinton; Jean-

Pierre Raffarin, exprimer ministro de Francia; John William Ashe, presidente de la Asamblea General de las Naciones Unidas; y, Carlos Magariños, exdirector general de la Organización de las Naciones Unidas para el Desarrollo Industrial (Onudi).

Las economías en desarrollo y emergentes, promueven el debate y la discusión en torno a la búsqueda de políticas creativas y pragmáticas, que permitan resolver los nuevos problemas globales que tienen que enfrentar las micro, pequeñas y medianas empresas. El objetivo de la GAZME es eso.

"En consecuencia, son necesarias políticas pragmáticas para mejorar los ecosistemas de creación de Pymes y establecer recursos financieros que permitan impulsarlas", apostilló, y agregó: "China es el mejor ejemplo de modelo de desarrollo pragmático. Tras la desaparición del líder de la revolución china Mao Zedong, se impuso a partir de la década de los 90 la senda del pragmatismo promovida por Deng Xiaoping. A la postre, ser pragmático le ha significado al gigante asiático más de dos décadas de crecimiento continuo. La simpatía ideológica hace tiempo que ha cedido a la profesionalidad y competencia como criterios predominantes".

El también fundador y presidente de la Corporación Educativa San Ignacio de Loyola de Lima, Perú, amplió sus argumentos y sostuvo que las micro y pequeñas empresas son la base del tejido productivo de las naciones modernas, hecho que lo entendieron tempranamente países como Estados Unidos, que tiene en el Small Bussines Administration el promotor de sus pequeñas empresas.

"En una sociedad global, el Estado juega su papel facilitando tratados de libre comercio, conectando a

los nichos de mercados, fortaleciendo la capacitación y la asistencia técnica y al movimiento emprendedor de las universidades. Esto porque el emprendimiento debe tener una institucionalidad de apoyo y leyes que le den el marco legal. Algunos llaman el ecosistema adecuado", explicó.

En el desarrollo de su exposición sustentó también que si no hay políticas de Estado, será poco lo que se pueda hacer para ayudar a crecer a los emprendedores: "Las políticas de Estado deben contemplar el desarrollo de una plataforma de negocios donde el Estado asuma como rol convertirse en el bróker de las mypes y pymes. ¿Qué significa eso? Que debe facilitar el proceso de acercamiento a los distintos mercados".

"China es el mejor ejemplo de modelo de desarrollo pragmático. Tras la desaparición del líder de la revolución china Mao Zedong, se impuso a partir de la década de los 90 la senda del pragmatismo promovida por Deng Xiaoping. A la postre, ser pragmático le ha significado al gigante asiático más de dos décadas de crecimiento continuo. La simpatía ideológica hace tiempo que ha cedido paso a la profesionalidad y competencia como criterios predominantes", comentó Diez Canseco.

En otro momento de su visita a China, presentó en la Beijing International Studies University su libro El arte de emprender. Allí, en un auditorio colmado de estudiantes, además de la actitud que debieran tener los jóvenes de aprender a emprender, señaló las claves maestras del emprendimiento: visión, pasión, creatividad, perseverancia y trabajo en equipo.



2013, noviembre. En la escena, Raúl Diez Canseco presenta su libro *El arte de emprender* en la Beijing International Studies University.



2013, nov. Guangzhou, China. Con el expresidente de Estados Unidos Bill Clinton.

El futuro de Europa debe basarse en el emprendimiento

París, Francia.

Viernes, 10 de enero de 2014



Con directivos e integrantes del Instituto Superior de Comercio (ISC) de París, presididos por Andrés Atenza, director general del ISC-París, con quienes suscribió un convenio de cooperación que vincula al ISC con San Ignacio College de Miami, EE.UU. En la escena, también se observa al rector de la USIL, Ramiro Salas.

Ante un auditorio colmado de jóvenes estudiantes del Instituto Superior de Comercio de París, Francia, el fundador y presidente de la Corporación Educativa San Ignacio de Loyola (Lima, Perú), Raúl Diez Canseco Terry, presentó en París, Francia, su libro El arte de emprender, donde cuenta con profunda pasión distintos relatos de su vena emprendedora y exitosos casos a lo largo de 45 años de ejecutoria empresarial.

“Francia nos refresca los ideales de libertad, igualdad y fraternidad; y oxigena el espíritu inspirándonos su visión de futuro y el rol del hombre frente a la tarea global de promover el emprendimiento como alternativa para erradicar la pobreza y el desempleo, especialmente de los jóvenes”, dijo al iniciar su discurso.

"El futuro de Europa de 500 millones de habitantes, debe basarse en el emprendimiento", añadió. "Esta gran nación, la quinta economía del continente, además de su relevancia histórica sigue siendo el destino turístico más popular del planeta. Un estudio de agosto de este año de la Organización Mundial del Turismo da cuenta que 83 millones de personas visitaron Francia el año pasado, 2012, lo que nos habla de su espíritu competitivo en este rubro".

El también exvicepresidente de Perú estuvo acompañado por Andrés Atezana y Michael Dolan, director general y director del Departamento Internacional del ISC-París, respectivamente. Igualmente de Ramiro Salas, rector de la USIL. El ISC-París cuenta con un campus en Beijing, China, y está asociada a 172 universidades de 56 países.

Ante la atenta mirada de más de 500 jóvenes, Diez Canseco fundamentó su propuesta: "Consciente de que la promoción del capitalismo popular es la salida a su principal problema, el desempleo, Europa hace posible, por ejemplo, el mayor programa de financiación para Pymes y programas de investigación e innovación como Horizonte 2020, con más de 15.000 millones de euros para los dos primeros años.

Es el mayor programa europeo de toda la historia que conozco, con un presupuesto de 77.000 millones de euros y una duración de siete años, proporcionando financiación en todas las etapas del proceso de innovación, desde la investigación básica hasta que el producto llegue al mercado. Las PYMEs y el emprendimiento reciben, así, una atención especial

y el reconocimiento como fuente significativa de innovación, crecimiento y empleo en Europa.

Finalizada su conferencia, el expositor recibió una cerrada ovación. Más temprano, Raúl Diez Canseco firmó con el ISC de París una alianza para la apertura de una sede en Miami de la alta escuela parisina.

La plática en París, siguió a exitosas presentaciones ofrecidas en Madrid, España; Buenos Aires, Argentina; ciudad de Panamá, en Panamá; Beijing, China; Washington, EE.UU.; y en Lima, Perú.

Diez Canseco dirige actualmente una serie de plataformas para difundir la cultura emprendedora y promover el espíritu empresarial en los jóvenes del mundo a través de iniciativas globales como, por ejemplo, Prospectiva 2020, miembro de Global Business Development (GBDN).



En el ISC de Paris-Francia.

Presentación de *El arte de emprender*
Panamá, 15 de julio de 2013





Raúl Diez Canseco recibe las llaves de la ciudad de manos de Roxana Méndez De Obarrio, alcaldesa del Distrito de Panamá, República de Panamá.

En la escena de arriba, entre otras personas, se observa a Noela PantojaCrespo, cónsul general del Perú en Panamá (primera de la fila); Ramiro Salas, rector de la USIL; Luciana de la Fuente, esposa de RDCT; y, Rogelio Clark, subdirector general del Instituto para la Formación y Aprovechamiento de Recursos Humanos de Panama (IFARHU).

Anexo

Convenio histórico USIL-BID

Jueves 25 de abril de 2013



En la foto, de izquierda a derecha: Luis Alberto Moreno, Presidente del BID, Raúl Diez Canseco, Fundador Presidente de la USIL, Pablo de la Flor, Gerente de la División de Asuntos Corporativos del BCP; y Gonzalo Álvarez-Calderón, Gerente de la División de Banca y Empresas del BCP.

"La razón de ser de la USIL es la inclusión social. Para promover el desarrollo del país debe haber una justa y equitativa distribución del conocimiento, tal como lo venimos haciendo con una activa participación en el Programa Beca 18".
Raúl Diez Canseco Terry.

Mediante una operación financiera de gran magnitud, la Universidad San Ignacio de Loyola se convirtió en la primera institución de educación superior en Latinoamérica en recibir el reconocimiento del Banco Interamericano de Desarrollo (BID). El hecho se completó mediante la firma de un convenio, en virtud del cual la USIL orientará sus servicios hacia la promoción de la inclusión de los alumnos de bajos recursos.



De izquierda a derecha: Verónica Zavala, Luis Lauredo, Raúl Choque, Silvana Roncal, Juan Manuel Ostoja, Kurt Burneo, Luis Alberto Moreno, Raúl Diez Canseco, Luciana de la Fuente de Diez Canseco, Pablo de la Flor, Gonzalo Álvarez-Calderón y Peter Stevenson.

El presidente ejecutivo del BID, Luis Alberto Moreno, resaltó la importancia y bondades de la firma del Convenio, que constituye un acto trascendental e histórico no solo para la USIL, sino también para el Perú, y que convierte a esta Universidad en la primera entidad educativa privada en recibir el aval de una institución internacional como el BID. El proyecto cuenta también con financiamiento del Banco de Crédito del Perú y el Fondo Canadiense para el Cambio Climático.

A su turno, Raúl Diez Canseco ensalzó la inclusión como razón de ser de la Universidad y recordó el mensaje de Fernando Belaunde, quien afirmó que para la promoción del desarrollo en el país es fundamental una justa y equitativa distribución del conocimiento. Manifestó que la Universidad podrá duplicar su capacidad, ampliar el acceso de estudiantes de bajos recursos, contribuir al financiamiento de proyectos de investigación, mejorar su infraestructura mediante el uso de tecnología verde, lo que, al final, permitirá cuidar el medio ambiente reduciendo el consumo de agua y energía. De esta manera, será la primera Universidad en el Perú con certificación LEED.

Los discursos:

Luis Alberto Moreno

No pretendo aquí contarles mucho más de lo que estamos firmando por el crédito que el BID le otorga hoy a la Universidad San Ignacio de Loyola, porque creo que lo han descrito muy bien, tanto el rector como el gerente. Quiero hablarles a todos estos estudiantes que tienen hoy en día la posibilidad de acceder a la Beca 18 y decirles que las oportunidades están en todas partes. Precisamente, lo que busca este programa es abrir esa cantidad de oportunidades para tantos talentos que hay en el Perú y que en el pasado no las han tenido.

Es que hoy vivimos un momento muy singular en América Latina. El Perú es un país que ha sido ejemplo y que ha podido crecer más que ningún otro en promedio. Empero, lo que hemos aprendido también es que crecer no es suficiente, que crecer sin inclusión social y sin ampliación de oportunidades no tiene sentido.

El mundo en que vivimos está cambiando a una velocidad muy grande y las telecomunicaciones nos han acercado mucho más. Esta juventud que recibe una Beca 18, es una juventud que va a tener que enfrentarse a un nivel de competencia que nuestra generación no vivió. Es por esto que es tan importante la universidad. De la misma manera que vemos cómo en la Universidad San Ignacio de Loyola se triplica la demanda de cupos, lo cierto es que esa es la historia en toda Latinoamérica. De tal manera que el otorgarles esa posibilidad a los que verdaderamente se lo merecen hace de este día, un día ciertamente memorable para el BID y para esta Universidad.

El gran reto que tenemos ahora en América latina, como lo decía aquí el rector, se asocia, fundamentalmente, a cómo encontramos el camino para aumentar la productividad. Me refiero a la productividad como todos ustedes lo aprenden aquí en la clase básica de economía. Es que la productividad depende del capital humano y de la tierra, de esos insumos básicos que tiene cualquier sociedad. Pues bien, si revisamos lo que ha sido la productividad en los últimos 20 años, antes que aumentar en algunos países ha disminuido y en otros países como mínimo se ha mantenido estática.

Es, precisamente, ahí donde radica nuestro gran reto y esto va a depender de cómo mejoremos nuestra educación, de cómo los estudiantes latinoamericanos tengan más oportunidades para realizar sus sueños, de cómo vayamos traduciendo esas oportunidades en más innovación. No podemos seguir siendo países que simplemente producen productos de minería o productos agrícolas; sino, por el contrario, cómo vamos avanzando en las cadenas de valor, cómo nos convertimos en mejores emprendedores.

Aquí quiero felicitar a Raúl por su nuevo libro, porque creo que la esencia de lo que se trata de construir aquí, en este nuevo mundo, es abrir la posibilidad de que seamos, cada vez, más emprendedores. Nuestra integración económica va a depender de que nuestro sector privado se globalice mucho más y para eso requerimos estudiantes mejor capacitados.

Si vemos todo lo que pasa en el área de educación, nos daremos cuenta de que, lamentablemente, la historia latinoamericana no es buena. Lo que demuestran todas las pruebas es que estamos en los rangos bajos. De allí que lo que quiere hacer hoy la Universidad San Ignacio de

Loyola es, justamente, ayudarnos a aumentar esa calidad de educación que pueden recibir tantos estudiantes peruanos. Esto va a depender también de cómo vayamos formalizando nuestro empleo y construyendo empresas que den mejores empleos, y empleos formales. Esa es, precisamente, la ruta hacia el futuro.

Ese es el gran reto que tenemos ante nosotros. Es el gran reto del que nos sentimos muy orgullosos en el BID, el reto de formar una parte muy pequeña, de acompañar a esta Universidad a seguir en esa travesía de transformar fundamentalmente al Perú para dar más oportunidades a aquellos peruanos que no las han tenido.

Hace algo más de 30 años, un gran colombiano, Gabriel García Márquez, en su discurso de recepción del premio Nobel de Literatura, nos recordaba lo que era esa Latinoamérica, pobre y altamente rural en ese momento. Hablaba de cómo tantos latinoamericanos merecían una segunda oportunidad para que tantos latinoamericanos no vivieran otros 100 años de soledad; y, es por esto que creo que hoy aquí, estamos justamente ayudando a construir esa segunda oportunidad.

Muchas gracias a todos.

Raúl Diez Canseco Terry

Es bueno, que sepan nuestros alumnos que les habla este joven mayor quien fundó esta institución hace 45 años. Pero, es bueno también que sepan que la primera cuenta corriente que abrió la Academia San Ignacio de Loyola hace 45 años fue en una sucursal del Banco de Crédito del Perú. Este banco amigo nos ha acompañado durante todos estos tiempos en las buenas y, principalmente, en las malas. Esa es una de las grandes recetas que uno debe traer siempre presente en la vida.

Amigo y tocayo Raúl Choque. Estas ahí no solamente por la extraordinaria, transparente, honesta y emprendedora labor que haces a nombre del Gobierno, sino porque estamos orgullosos de que un peruano, formado en los Estados Unidos con los más altos títulos, sea el gran actor de tender puentes de unificación a ese Perú que está todavía dividido entre los que saben y los que no saben, entre los que tienen y los que no tienen, contribuyendo, así, a cerrar esas brechas con ese programa importantísimo del Presidente Humala, de integrar, darle oportunidad a esos miles de jóvenes provincianos que siguen latiendo y de repente más que muchos otros, buscando la oportunidad, para que esa luz del futuro los ilumine para salir adelante con su propio esfuerzo.

Usted lo sabe, Dr. Choque, nos sumamos al esfuerzo no para tener más alumnos, no se equivoquen, porque el motivo de esta institución no han sido los numeritos; nos sumamos porque, finalmente, después de 45 años encontramos la razón de ser de esta institución: la que permitió que yo salga adelante cuando fui becado cuando mi padre perdió el trabajo.

No queremos ver proyectos empresariales importantes en el Perú convocando solamente a los recursos calificados del exterior; queremos que esos proyectos mineros, cupríferos, gasíferos, agroindustriales y textileros sean liderados por jóvenes preparados como ustedes. Y no queremos tampoco que las provincias padezcan, porque los grandes actores para sacar de la pobreza a nuestro país son los ciudadanos del interior, ustedes, provincianos benditos. Cuando regresen a cumplir la tarea que todavía no se ha cumplido, le devolverán a su país la oportunidad que hoy en día tienen.

Si Beca 18 tiene presupuesto y existe es porque tenemos un país que sigue creciendo económicamente y en economía, maestro Alberto Moreno, usted y yo sabemos que no hay recetas secretas. Si queremos crecer tenemos que tener un país estable, donde la ley y la justicia no estén pintadas y funcionen. Tenemos que ser competitivos en economías abiertas y no cerradas y tener un Estado que tenga como tarea la distribución de la riqueza en cuanto a educación se refiere. No hay manera de distribuir posibilidades en un país emergente como el Perú si no hay una justa y equitativa distribución del conocimiento, como decía Fernando Belaunde Terry.

Gracias, Kurt Burneo, porque como peruano no es que nos licenciaste y nos empujaste a hacer cosas que no pertenecían al camino correcto; todo lo contrario, sacaste brillo de ser director peruano en ese banco de bancos que es el Banco Interamericano de Desarrollo. Nos orientaste, guiaste, exigiste. Es bueno que sepan nuestros alumnos que es la primera vez que el BID, ese banco inmenso, que lo vemos como inalcanzable, o lejano, gracias a la política institucional que ha implantado desde su llegada a esa presidencia el Dr.

Moreno, nos abre ahora los brazos, de incluir a los de abajo y sumar con los de arriba, porque no se trata de quitarles a unos para darles a otros, en un tiempo récord y sin precedentes aprueba esta operación.

Fuimos a Washington en junio del año pasado con el Dr. Carlos Magariños, magnífico director nuestro, exdirector general de la ONUDI, en Viena, y quien ya tenía la experiencia del Banco Provincia de Buenos Aires en aceptar, en dirigir, en lograr presentarse de buena manera de una operación crediticia tan importante en Washington. Tuvimos la audacia, ahí con Juan Manuel Ostoja, de pedir una cita al amigo Presidente para gestionar una operación crediticia. Tengo que confesar que ya conocía a Alberto Moreno, porque si alguien le debe estos TLC al mundo, sobre todo a los Estados Unidos, es porque él cuando fue embajador de la linda Colombia en Washington, nos convocaba en la embajada de Colombia, a colombianos y peruanos, para ir a negociar el TLC con los Estados Unidos. El destino quiso que el alumno peruano aprenda más del maestro colombiano y fuimos los primeros en lograr el TLC, después aprobaron a Colombia.

Les cuento una anécdota. Un día llegué a la embajada y me di cuenta de que había olvidado mi corbata y, raudamente, Alberto Moreno me prestó una que nunca me la quiso aceptar en devolución y me la regaló. Ustedes dirán que son anécdotas tontas; pues no, es la mano generosa de un latinoamericano que llega a la posición más importante del banco más importante del mundo, en tender la mano, no a San Ignacio, queridos jóvenes, a quien le ha extendido la mano es al Perú.

Recuerden a Neil Armstrong lo que dijo cuando llegó a

la luna: “Pequeño paso para el hombre y un gran paso para la humanidad”. Estos son pequeños pasos para el BID, porque esta es una operación chiquita, para ese banco inmenso; pero para el Perú, para nosotros, es una inmensa operación, porque si a ese volumen de dinero le agregamos el peso de la responsabilidad, pues es muy grande, porque sabemos que lo que quiere nuestro amigo Alberto Moreno es tener un *show case*, un caso de éxito, algo que le haga ver a las instituciones educativas de la América Latina que el BID no solo presta para carreteras, para centrales hidroeléctricas, para el gas de Camisea. El BID, a partir de hoy, comienza a prestar importantes sumas de dinero al sector privado, a la educación.

Alberto Moreno: estás escribiendo una página gloriosa en la historia del BID, porque le has dado importancia a eso que no funciona si solamente son las carreteras, a eso que no funciona si nos limitamos a construir infraestructura. El BID tomó nota de que para que se siga haciendo infraestructura necesitamos al amo y señor: el conocimiento. Por eso estoy feliz de estar aquí en presencia de mi esposa, gran actora de lo que viene pasando en San Ignacio de Loyola, en presencia de nuestros decanos y nuestros directores indesmayables en la preparación del documento y las exigencias del BID.

Porque eso sí no cambió, cambiaron seguramente en las oportunidades de poder acceder, pero multipliquen por lo que se puedan imaginar lo difícil que fue para nosotros calificar ante el Banco Interamericano de Desarrollo, que nos ve como una Institución no sé si grande económicamente pero sí grande en objetivos, en realización. Y que, ciertamente, no nos hubiera ni mirado si el Perú no estuviera sano y creciendo.

Alumno de Economía, sabes que el préstamo se nos otorga por nuestra eficiencia, la que nos permitirá pagar como corresponde el crédito, porque nada es gratuito. Debemos ser eficientes para salir adelante y la única manera de serlo es siguiendo el ejemplo de eficiencia que me ha enseñado el embajador Luis Lauredo, con su tenacidad para poner en alto los valores democráticos, que es otra de las herramientas que nos convocan hoy día aquí, porque si no fuéramos un país democrático no seríamos elegidos por el BID.

Queridos amigos:

No tengo palabras con qué expresar mi gratitud a cada uno de ustedes, a esos alumnos que nos llenan de emoción y que vienen de tan lejos, porque si no se han dado cuenta, tienen nuevos hermanos, tienen los hermanos de Lima, de las provincias costeñas que evidencian que en el Perú, comience en Tacna, Tumbes, la sierra, la selva o en el mar, se acabaron las fronteras. Gracias a actitudes como la del BID y de Beca 18, se acabaron las fronteras internas del atraso y el abandono.

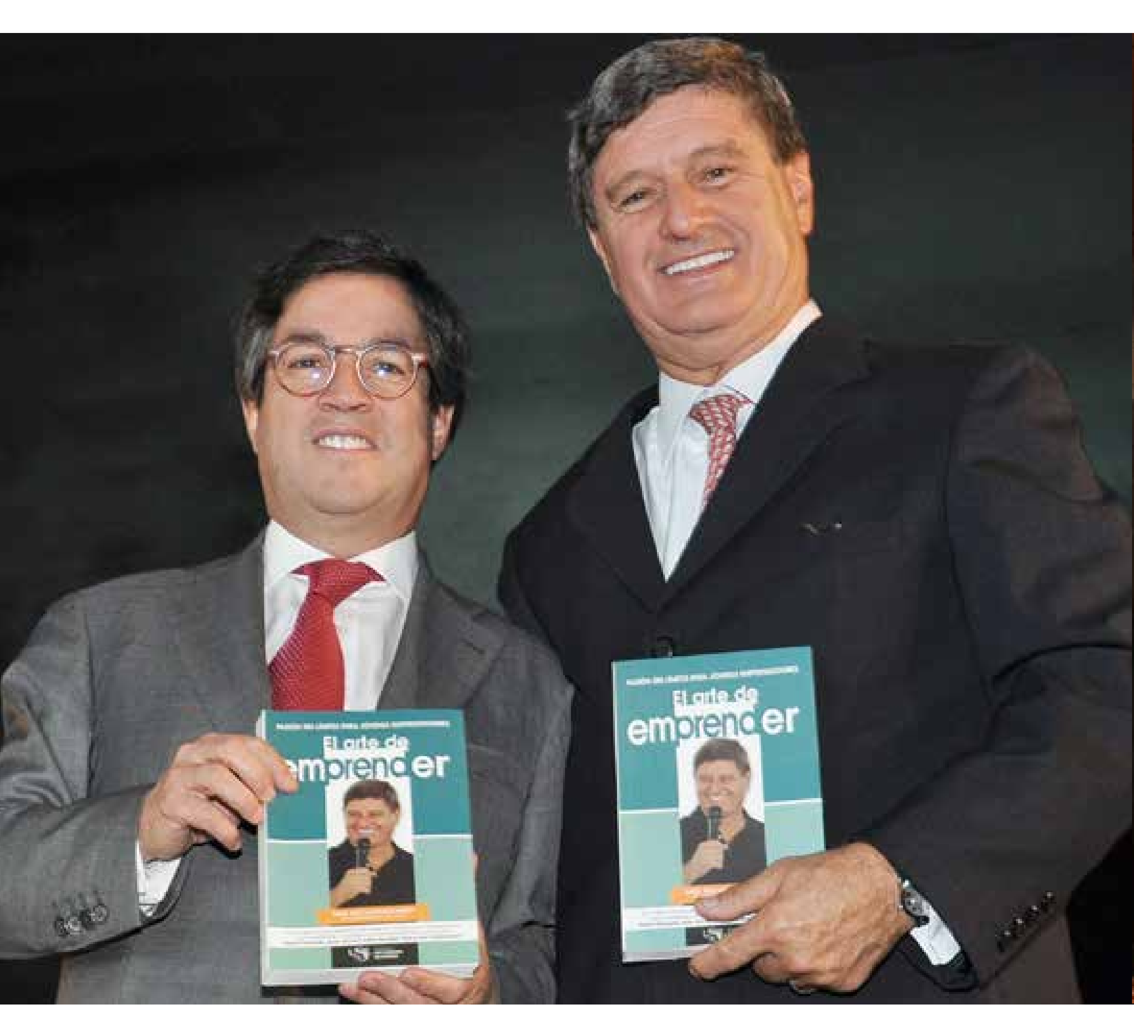
Queridos alumnos, maestros y directores:

Ayúdennos a representar la convicción de nuestro país cada vez que seamos visitados y evaluados, porque nos vendrán a visitar y evaluar continuamente y ojalá que lo hagan siempre sin avisar para que se den cuenta, querido Presidente, de que los que están convocados aquí, representan a quince mil alumnos y a más de 500 alumnos extranjeros.

Gracias también, Presidente, porque hiciste un tiempo en tu recargada agenda para venir, pues estamos inmersos en el World Economic Forum de la América Latina, que, dada la situación del país, se realiza por primera vez en el Perú.

Si me preguntaran cuál es mi sueño, ese sueño que lo tengo que tener, porque el día que dejamos de soñar morimos en vida, es verlos a ustedes ganadores. Que Dios me bendiga y me dé la oportunidad de poder graduarlos y poderle decir a esos papás de ustedes, que recibí hace tres o cuatro días, algunos cargando a sus bebitos atrás porque no tenían ni con quién dejarlo si provienen de lejos: "Valió la pena papá", "Valió la pena mamá", "Valió la pena Perú", "Valió la pena Banco Interamericano, porque logramos hacer del Perú un país de emprendedores".

Muchas gracias.



Mostrando dos ejemplares del *Arte de Emprender*, Luis Alberto Moreno, Presidente del Banco Interamericano de Desarrollo (a partir de julio de2005), y el Fundador y Presidente de la Corporación Educativa San Ignacio de Loyola, Raúl Diez Canseco Terry autor del libro.

EDUCAR HOY. ¿QUÉ Y CÓMO?



La XIX Reunión Plenaria del Círculo de Montevideo se realizó en Lima el 11 de julio de 2013.
En la imagen, Felipe Gozález, expresidente del Gobierno de España; Julio María Sanguinetti, expresidente de Uruguay; Ricardo Lagos, expresidente de Chile; Carlos Slim, presidente de la Fundación Círculo de Montevideo.

Este libro se terminó de
imprimir en abril de 2014.
Lima-Perú.